



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5
TOM

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

ЧАСТЬ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

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

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

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

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

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

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

Абайханов Х.М., Теунаев З.Д. Иностранные инвестиции и их влияние на конкурентоспособность национальной экономики	7
Азикова С.Г. Организационно-экономический механизм формирования и функционирования интегрированных экономических структур	10
Алексеев А.В. Пути совершенствования механизмов управления устойчивым социально-экономическим развитием региона	12
Алёхин В.В. Инновационная и патентная активность как фактор глобально-экономической конкурентоспособности России	17
Андреева О.В., Василенко М.А. Влияние инновационных технологий на формирование информационной модели управления железнодорожного транспорта	22
Антонюк М.А. Алгоритм управления инновационным процессом	26
Басте Г.Д. Проблемы рационализации пространственно-отраслевой структуры территориального воспроизводственного комплекса	31
Бигдай О.Б. Формирование и развитие агропромышленного предпринимательства в РФ в контексте теории транзакционных издержек	34
Болотханов Э.Б. Роль заработной платы в мотивации труда работников аграрной сферы экономики	38
Бородавкина Н.Ю. Особенности моделирования внешнеэкономической деятельности в регионе	41
Бородина И.П. Анализ системы управления массовыми коммуникациями фирмы с позиций экономической теории информации	46
Боташева Л.С., Отарова С.К.-Г. Применение международных стандартов аудита в России	49
Бутов С.И. Гипотезы цикличности рыночной динамики	53
Василенко М.А. Инфраструктурные облигации как новый финансовый инструмент реализации модели частно-государственного партнерства в транспортной отрасли	56
Волохонский Ю.Н. Предложения по совершенствованию системы кредитной потребительской кооперации в России	59
Воронов А.А., Сериков Д.В. Необходимость и цели реструктуризации промышленных предприятий строительного комплекса на современном этапе социально-экономического развития	63
Галстян А.Ш., Шиянова А.А., Глушко Д.С. Динамика и перспективы развития рынка автострахования в России	67
Гарин Н.С. Маркетинговые стратегии взаимодействия крупных банков и страховых компаний на российском рынке финансовых услуг	72
Герасимов А.Н., Мистюкова И.П. Институциональная среда бизнеса как объект государственного регулирования	77
Глухих Л.В., Сенюк С.А. Пути повышения эффективности инвестиционного процесса в промышленности страны	80
Горкуша О.А. Проблемы развития малого предпринимательства на региональном уровне	84
Дадаев Л.М. Общая характеристика концепции кластеризации региональной экономики	89
Дедков В.Н., Дедкова И.Ф. Оценка прогнозируемых результатов инвестиционной деятельности как инструмент индикативного планирования	93
Дедкова И.Ф., Дедков В.Н. Особенности системы управления качеством рабочей силы – современный аспект	98
Дзгоева Д.М. Улучшение инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности сферы сервиса и туризма РСО – Алания как факторы стабилизации финансово-экономического положения	105
Дзанайты Х.Г. Национальная доктрина – политический базис развития национального самосознания	109

Дубинин Г.О. Управление муниципальной собственностью	114
Дубовикова Е.Ю. Возможности и ограничения рыночного механизма осуществления конкурентных преимуществ территории	118
Дьяконова С.Н. Проблемы определения стоимости объектов интеллектуальной собственности	120
Евтушенко И.И. Организационно-экономические инструменты обеспечения конкурентоспособности предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли	124
Егорова Л.М. Научные знания как стратегический ресурс инновационно-инвестиционной модели развития экономических агентов	132
Ермоленко О.М., Миронов В.И. Социально-экономические и организационно-институциональные условия развития свеклосахарного подкомплекса АПК Краснодарского края	138
Зайнуллина Т.Г. Жильё как экономическая категория	141
Зенченко С.В. Анализ современных проблем информационного обеспечения решения задач оценки финансового потенциала региона	146
Зими́на Н.В. «Большой Ростов»: реализация потенциала агломерирования в функциональной структуре Ростовской области	149
Змияк С.С. Приоритеты и технологии модернизации государственной политики занятости населения в современной России	154
Иванов В.Ю. Контроль в системе управления молодежной занятостью в регионе	159
Ильинова С.В. Экономическая эффективность в системе экологической безопасности	162
Кадуков А.А. Роль коммерческих банков в интегрированных бизнес-группах	166
Калашаова М.К. Управление процессом взаимодействия хозяйствующих субъектов в контексте реализации инвестиционных проектов в сфере туризма	171
Калмыкова О.Я. Моделирование бухгалтерского учета финансовых отношений банка и клиента на примере расчётно-кассовых операций	176
Капора Н.И. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Актуальные вопросы распоряжения имуществом, закрепленным на праве хозяйственного ведения	181
Карпова В.В. Идентификация категории текущей (рыночной) стоимости в отечественной и международной учетной практике	185
Кацко И.А. Направления системных исследований в социально-экономических системах для решения проблем управления	188
Кегеян А.А. Проблемы льготного кредитования молодёжного бизнеса	191
Кислицын Д.П. Эколого-экономические индикаторы оценки эффективности жизнедеятельности муниципального образования	195
Коробейников Д.А. Мониторинг финансовой устойчивости в системе сельскохозяйственной кредитной кооперации	200
Коробейникова О.М. Развитие учёта по территориальным сегментам в сельскохозяйственной кредитной кооперации	206
Косиненко Е.В. Анализ теоретических основ исследования и управления региональными экономическими системами	210
Кракашова О.А. Особенности ценообразования в жилищно-коммунальном комплексе с позиции оптимизации общего благосостояния	212
Кузьменко В.В., Ефремов М.П. Перспективы создания в Российской Федерации агентств по управлению долгом региональных и местных органов власти	218
Кулова З.К., Узденова Ф.М. Валовой внутренний продукт и инфляция в России. Фазовый анализ	222
Кунах Ю.В., Романюта И.В. Роль контроллинга в процессе бюджетного управления	224
Левченко Н.А. Вопросы повышения инвестиционной привлекательности рынка жилищно-коммунальных услуг	227

Левченко С.В. Управление пространственно-экономическими трансформационными процессами на региональном уровне	230
Лисицкая Л.Г. Коммуникативно-прагматическая направленность литературной нормы	233
Локота О.В. Обеспечение условий конкуренции при проведении торгов	239
Лопатина И.Ю. Модель интегрированной системы связей с общественностью	245
Лымарев М.И. Региональная экономика в системе макроэкономических процессов	248
Меретукова Т.А. Механизмы реализации приоритетных проектов на региональном уровне	252
Минаева Е.В., Колпакова Т.В. Основопологающие принципы развития организаций в условиях кризиса и неопределенности	256
Миронов В.И. Специфика развития промышленной интеграции в Российской Федерации	262
Михайлова Н.В. Проблемы формирования систем управления кластерами региональной экономики	266
Мишин В.В. Совершенствование управления экономикой региона Кавказские Минеральные Воды на основе внедрения информационных технологий	270
Мохова Е.А. Государственный сектор в России и за рубежом: сравнительный анализ	274
Наянова М.В. Экспериментальные площадки как инновация отечественной системы образования	277
Ованесян Н.М. Долгосрочное страхование жизни как комплексный инструмент социально-экономической защиты граждан в инфляционной среде	281
Олейников А.И. Ведущий статус глобализации в системе тенденций региональной динамики	285
Павлова Н.Ц. Стратегическое развитие нефтегазовой отрасли, локализованной в социально-экономическом пространстве региона	289
Полевода С.В. Программно-целевой подход к обеспечению эколого-экономической безопасности региона	293
Пономарёва А.М. Креатив-консалтинг как инструмент управления креативом в условиях регионального рынка коммуникационных услуг	299
Потапов А.П. Механизм совершенствования системы управления туризмом в регионах Южного федерального округа	305
Ревазов Б.В. Применение производственной функции Кобба – Дугласа как элемента эффективного управления устойчивым развитием предприятия	310
Рябова Т.Ф., Колпакова Т.В. Выбор системы показателей, характеризующих уровень экономической безопасности организаций	315
Свиридов С.В. Формирование системы информационной поддержки принятия решений в области управления земельными ресурсами	321
Селеванова Е.В. Проблемы и перспективы развития региона Кавказских Минеральных Вод как особой экономической зоны туристско-рекреационного типа	325
Сидоров А.Н., Асютин А.И. Научное обоснование личностных качеств руководителей организаций	329
Скворцов И.П. Государственное регулирование малого предпринимательства в экономической среде	336
Скворцова А.В. Перспективы развития предпринимательства в санаторно-курортной сфере	337
Смирнова Е.В. Социальная активность бизнеса как проблема исследования современной экономической науки	339
Стребуляев Д.А. Структурная реформа электроэнергетики в аспекте согласования общенациональных и корпоративных интересов	342
Суслова А.В. Необходимость и особенности формирования экономической стратегии региона	347
Таранова И.В. Экономическая оценка организационно-правовых форм предприятий и оценка их эффективности	351

Таратута М.Г., Алексеев А.В. Построение систем менеджмента качества в проектных организациях строительного комплекса	354
Тихонов К.С. Государственные гарантии инвестиций в системе мер расширенного воспроизводства электроэнергетики	357
Тлехусеж С.З. Исследование возможности и необходимости реализации консалтинговых услуг в нерыночном секторе региональной экономики	362
Торгаян Е.Е. Применение метода целевой себестоимости в сфере жилищного строительства	364
Хачетлева Ф.А. Проблемы и перспективы активизации туризма	368
Хрищатая С.В., Деркачев В.В. Управление инновациями в промышленном птицеводстве на основе производственного учёта	372
Хутыз Ф.Н. Сущность и методические подходы к исследованию производственного потенциала экономики депрессивного региона	376
Чич М.А. Анализ ресурсного обеспечения процессов управления региональным развитием	380
Шахтамиров И.Я. Основные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства	385
Шевченко М.В. Необходимые условия конкурентоспособности вин	387
Ширшов В.Ю. Место обязательных видов страхования в современной системе российского страхования	393
Шишхов М.Д. Инновационный вектор процессов развития региональной экономики	401
Шиянов С.Е. Кредитные кооперативы как источник инвестирования малого бизнеса в Ставропольском крае	403
Шумской Д.Н. Эффективность функционирования предпринимательских структур в агропромышленном комплексе региона	407
Щербинина В.В. Состояние и основные тенденции развития экономических отношений России со странами СНГ	411
Юдин А.А. Клиентоориентированная стратегия развития российских коммерческих банков	414

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Привлечение иностранных инвестиций в последнее время рассматривается многими странами как средство ускорения экономического развития, решения задач импортозамещения, получения новых технологий и создания рабочих мест. В то же время не существует единого определения этих инвестиций. Так, по мнению В. Щетинина, «для экономистов международное движение капитала – движение одного из факторов производства... В центре внимания здесь рынок в качестве универсальной ценности... Для политэкономов – это перемещение относительно избыточных преимущественно финансовых ресурсов за границу для получения более высокой прибыли» [4, с. 120]. По мнению Е. Авдокушина, «вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны» [1].

Традиционно иностранные инвестиции делятся на две категории – прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и портфельные инвестиции.

По определению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), инвестиции считаются прямыми в том случае, когда доля инвестора в собственности достаточна для осуществления контроля над компанией, а инвестиции, позволяющие инвестору получать прибыль, но не контроль над компанией, обычно рассматриваются в качестве портфельных инвестиций [3, с. 8].

Позже эти эксперты определяли прямые иностранные инвестиции как инвестиции, следствием которых становится установление долгосрочных отношений и отражающие долгосрочный интерес и контроль со стороны экономического субъекта-резидента одного государства (прямого иностранного инвестора или материнской компании) над предприятием-резидентом иного государства относительно государства иностранного инвестора. Международный валютный фонд определяет прямые иностранные инвестиции как отражающие «цель получения долгосрочных интересов компании-резидента одной страны в предприятии другой страны...», при этом долгосрочный интерес подразумевает наличие долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, а также значительную степень влияния инвестора на управление предприятия» [4, с. 340].

Признавая достоинства приведенных выше определений прямых иностранных инвестиций, особенно ЮНКТАД, в то же время представляется, что эти определения требуют уточнения. Реальный контроль над компанией находится в руках инвестора, владеющего наибольшим пакетом акций по сравнению с другими инвесторами. Портфельные инвестиции в случае распыленности капитала могут обеспечивать контроль над предприятием, т.е. являться прямыми. Таким образом, не может быть единого количественного показателя доли инвестиций, разделяющего прямые и портфельные инвестиции. Исследователи используют различные пороговые значения.

Показателем влияния инвестора на процесс принятия решений фирмы-реципиента инвестиций в большинстве стран считаются пакеты акций в размере 25% или даже 10%. Например, группа Мирового банка разграничивает прямые и портфельные инвестиции по показателю 10%. Статистика Японии, Германии и США прямыми инвестициями считает те, которые охватывают 10% и более акционерного капитала. В то же время, по экспертным оценкам, подавляющее большинство реальных прямых иностранных инвестиций (80–90%), подпадающих под влияние инвестора, осуществляется в предприятия, где его доля обычно составляет 51% и более акций.

Можно выделить следующие признаки отличия прямых иностранных инвестиций от портфельных инвестиций:

- во-первых (и, по мнению автора, это главное отличие для конкурентоспособности), прямые иностранные инвестиции, кроме финансовых активов, предполагает также

перевод технологий и интеллектуальных ресурсов, управленческих навыков, часто торговой марки. Таким образом, происходит перенесение в страну реципиента прямых иностранных инвестиций развитых факторов конкурентоспособности;

- во-вторых, задачей прямых иностранных инвестиций, в отличие от портфельных инвестиций, является повышение эффективности деятельности предприятия по сравнению с конкурентами. Чтобы этого достичь, инвестирующие компании должны иметь конкурентное преимущество до выхода на зарубежный рынок и возможность его использовать;
- в-третьих, при прямых иностранных инвестиций обычно не происходит перехода собственности на переводимые активы, что часто наблюдается при портфельных инвестициях, т.е. право собственности (или шире контроля) на переводимые активы остается за инвестором;
- в-четвертых, прямые иностранные инвестиции осуществляются крупными и неделимыми долями, их труднее заменить, нежели портфельные. Как правило, они осуществляются компаниями, которые контролируют использование переведенных активов, а не отдельными лицами или фондами, не ставящими перед собой задачу контроля, влияния на активы;
- в-пятых, прямые иностранные инвестиции обычно носят более долгосрочный характер по сравнению с портфельными инвестициями (которые во многих случаях могут носить спекулятивный характер) и им присуща более высокая степень риска.

С точки зрения платежного баланса, вывозимые прямые иностранные инвестиции включают весь приобретенный и заемный капитал, переводимый фирмой-инвестором иностранной компании, на который фактически сохраняется контроль, а также реинvestированную прибыль иностранного филиала и внутрифирменные финансовые переводы. Накопленные прямые иностранные инвестиции состоят из доли всех активов (обычно измеряемых по балансовой, но иногда по восстановительной стоимости) иностранного филиала, находящихся в собственности или финансируемых инвестирующей компанией за вычетом краткосрочных обязательств. Таким образом, они включают как акционерный капитал, так и долгосрочный долг, финансируемые из иностранных источников.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции предпочтительнее для повышения национальной конкурентоспособности, а роль портфельных инвестиций для достижения той же цели не столь очевидна, и порой оказывается отрицательной, что было наглядно продемонстрировано во время обвала финансовых рынков в конце 1990-х гг.

Прямые иностранные инвестиции в настоящее время тяготеют к странам, обладающим специализированными интеллектуальными ресурсами. В основном это развитые страны. Так, 2005 г. около 90% НИОКР иностранных филиалов американских транснациональных корпораций были произведены в развитых государствах. Например, компания Майкрософт создала исследовательскую лабораторию в Великобритании в связи с тем, что именно «здесь можно найти новые таланты и новые перспективы в работе, которые мы не можем получить иным способом».

Развивающиеся страны, которые смогли создать специальные научно-исследовательские центры и технологические парки, также становятся местом размещения отраслей, использующих высокотехнологичную составляющую.

Подытоживая, необходимо отметить, что фирмы редко принимают решения о прямых иностранных инвестициях, руководствуясь только одним мотивом; как правило, ими учитываются одновременно несколько соображений. В то же время, для всех этих мотивов характерным является одно общее стремление – повышение фирменной конкурентоспособности.

Зарубежные экономисты уделяют все больше внимания вопросу влияния прямых иностранных инвестиций на факторы национальной конкурентоспособности. Существуют различные, часто противоположные подходы, от рассмотрения прямых иностранных инвестиций как инструмента грабежа принимающих государств за счет эксплуатации их природных ресурсов (с возможным их истощением) до полного и прямого переноса конкурентных преимуществ инвестирующих государств в страны-реципиенты инвестиций. Представляется, что реальное воздействие прямых иностранных инвестиций на экономику принимающих государств не однозначно и зависит от многих факторов, в том числе стадии экономического

развития государства, сформировавшихся страновых конкурентных преимуществ, роли правительства и проводимой им политики.

Прямые иностранные инвестиции позволяют достичь решения двух основных задач, что связано как с различиями в факторах национальной конкурентоспособности страны базирования инвестирующей компании и принимающей страны, так и с уникальными характеристиками продукции инвестирующей компании. Во-первых, привнесение на национальную почву принимающей страны недостающих или более экономически эффективных факторов конкурентоспособности. Во-вторых, более эффективное использования уже имеющихся национальных факторов и их развитие. Именно прямые инвестиции одновременно:

- обеспечивают перенос практических навыков и управленческого мастерства наряду с ноу-хау;
- обладают мультипликационным эффектом, позитивно отражающимся не только на производстве, но и на других секторах экономики;
- активизируют конкуренцию в различных сферах бизнеса; способствуют лучшей организации, размещению и восстановлению профилирующих отраслей экономики в регионах;
- способствуют общей социально-экономической стабильности и снижению уровня экономической преступности; стабилизируют занятость и повышают уровень доходов населения, расширяют налоговую базу;
- содействуют развитию местной промышленности, разрешению проблем с платежным балансом.

С переходом экономики на рыночные отношения и либерализацией внешнеэкономической деятельности в России появилась возможность активизации процесса привлечения и использования ПИИ благодаря созданию и функционированию предприятий с иностранными инвестициями. В существующих условиях ПИИ, на наш взгляд, могли бы во многом стать катализатором активизации всего реального сектора экономики России и активной формой привлечения масштабных иностранных капиталов в экономику страны. Помимо перечисленного выше ПИИ (в отличие от портфельных и пр.) не увеличивают внешний долг страны: напротив, способствуют получению средств для его погашения. Активная же деятельность предприятий с иностранными инвестициями помимо прочего представляет собой эффективную форму включения национального производственного сектора в мировое хозяйство. В то же время некоторые специалисты относятся к иностранным инвестициям с определенной осторожностью отмечая, что эти инвестиции не всегда оказываются выгодными для страны, в экономику которой они направляются. Нам представляется, что и в общеэкономическом, и в социальном плане иностранные инвестиции представляют наибольший интерес для принимающей страны в тех случаях, когда они способствуют модернизации хозяйства, реализации продукции более высокой степени сложности и переработки, расширению научно-исследовательской деятельности, совершенствованию методов управления, усилению интеграционных процессов и т.д. Конечно, опыт стран, принимающих иностранные инвестиции, показывает, что в реальной жизни международные концерны, вкладывающие капитал в экономику других стран, далеко не всегда стремятся внедрить в них лучшие технологии или ноу-хау. Конечная цель таких корпораций обычно сводится лишь к переводу прибыли за границу, при этом используя в своих интересах ноу-хау страны-реципиента. В этом случае практическая выгода от таких инвестиций ограничивается созданием рабочих мест и повышенной (по сравнению со средней в данной стране) оплатой труда на отдельных предприятиях, использующих ПИИ.

Некоторые исследователи указывают на опасность бесконтрольной экспансии иностранного капитала в хозяйственный комплекс России при недостаточной отдаче от его притока. Нужно отметить, что в отечественной экономико-правовой литературе мало работ, содержащих фундаментальные исследования проблем адаптации иностранных инвестиций к российской среде с позиций экономической выгоды от использования, экономической независимости и самостоятельности российской стороны в принятии решений. В имеющейся литературе больше внимания уделяется необходимости создания благоприятного экономического климата для притока иностранных инвестиций, проблеме гарантий, предоставляемых иностранным инвесторам со стороны государства, необходимости государственной политики в области иностранных инвестиций,

приоритетным отраслям для их привлечения и т.д. Иными словами, наблюдается определенная односторонность при выработке подходов в отношении ПИИ. В то же время даже в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» не конкретизирован перечень стратегически важных отраслей, производств, видов деятельности, особо «чувствительных» для нашей страны с точки зрения обеспечения ее национальной безопасности, а также территорий, в которых запрещается или ограничивается деятельность иностранных инвесторов.

В целом приход на внутренний рынок конкурента, предлагающего более совершенную или дешевую продукцию приводит к повышению стандартов и разборчивости спроса внутреннего рынка, что, в свою очередь, ведет к необходимости улучшения соответствующих параметров деятельности национальных производителей, более эффективному использованию национальных ресурсов, расширению деятельности предприятий смежных и обслуживающих отраслей. В конечном счете более развитый и требовательный спрос на внутреннем рынке ведет к росту экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Яркий пример- японские автомобилестроение и электроника, сформировавшиеся на внутреннем рынке и затем завоевавшие позиции в глобальном масштабе. При этом успех японской готовой продукции способствовал выходу на международные рынки и ряда национальных производителей комплектующих изделий этой продукции.

Интенсивность конкурентной борьбы на внутреннем рынке является важным условием повышения национальной конкурентоспособности. В этом смысле ПИИ оказывают на нее непосредственное воздействие, привнося в принимающую страну новые ресурсы, а также контроль над этими ресурсами и управление ими. Иностранные фирмы влияют на поведение конкурентов и развитие отрасли, в которой они осуществляют свою деятельность. В случае подавления национального конкурента и обеспечения монопольного положения такое влияние будет негативным. В то же время приход на рынок, где исторически был ограничен круг поставщиков, присутствие новых игроков может резко оздоровить конкурентную среду в интересах потребителей.

Анализ использования прямых иностранных инвестиций в целях развития экономики принимающих стран показывает, что конкурентные преимущества последних являются главной притягательной силой для привлечения внешних капиталовложений. Развитые конкурентные факторы не возникают сами по себе, их создание требует проведения целенаправленной государственной политики как на национальном уровне, наиболее важном в современных условиях, так и на международном.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: Юрист, 1999.
2. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 3.
3. Buckley P. Foreign direct investment and multinational enterprises. L.: Macmillan Press, 1995.
4. Dunning J. The changing geography of foreign direct investment. Globalization, foreign investment and technology transfer: impact and prospects for developing countries. L., N.Y.: Routledge and UNU Press, 1998.

АЗИКОВА С.Г.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

В современной сложной экономической ситуации сложно выжить отдельно взятому предприятию. Существующая финансовая система холдинговых компаний свидетельствует о том, что в критический момент можно оказать влияние на экономическую ситуацию одного предприятия средствами других, входящих в корпоративную структуру.

Учитывая сложившееся финансовое положение клиентов, в холдинге применяются различные формы оплаты за товары и услуги, в том числе, выращенной или переработанной сельскохозяйственной продукцией, реализацию которой осуществляют коммерческие структуры компании. В связи с этим, по предприятиям холдинга практически нет задержек зарплаты, недоимок по налоговым платежам, имеется минимальная кредиторская задолженность поставщикам.

Разноплановость хозяйственной и коммерческой деятельности холдинговой компании позволяет иметь денежный потенциал в любое время. Холдинг имеет централизованные отделы или центры для решения общих насущных проблем и интересов. Основным методом оказания взаимопомощи, при этом, является беспроцентный заём по договорам сотрудничества под эгидой компании.

Управляющей системой холдинга является головная компания, в которую могут входить институт стратегического развития, координационный и финансово-кредитный центры.

Координационный центр осуществляет функции оперативного управления хозяйственной деятельностью предприятий.

Финансово-кредитный центр проводит непрерывный финансовый мониторинг, ежегодный аудит деятельности предприятий, выполняет часть функций банковской системы, осуществляет услуги по маркетингу, необходимые расчеты, финансирование и кредитование предприятий и организаций корпорации.

Особенности и преимущества финансово-кредитных центров (ФКЦ) в корпоративных системах можно охарактеризовать рядом позиций.

Во-первых, корпорация имеет единый счет в банке, осуществляя централизованные расчеты (с поставщиками и покупателями, бюджетом), ведя необходимые учет и отчетность, что позволяет существенно сократить непроизводительные расходы по пени, неустойкам, процентам за кредит.

Во-вторых, предприятия корпорации открывают в финансово-кредитном центре субсчета для разграничения средств и необходимых расчетов. При этом, каждое из них является полноправным владельцем своих финансовых ресурсов с использованием их по собственному усмотрению.

В-третьих, ФКЦ своевременно ведет все расчеты, что приводит ко многим положительным моментам (продукция сохраняет свои потребительские свойства, меньше потерь, выше доходы товаропроизводителей), гарантирует платежеспособность предприятий корпорации, повышает их финансовый авторитет.

В-четвертых, при задержке оплаты по ссудам финансово-кредитный центр не применяет карательных мер с позиций прекращения кредитования (что характерно банкам), пеня взыскивается в исключительных случаях.

В-пятых, свободные финансовые ресурсы (как правило, экономически сильных предприятий корпорации или со стороны) на возвратной основе используются для кредитования слабых предприятий, в первую очередь, для погашения просроченных долгов, формирования необходимых оборотных средств.

В-шестых, на основе ежегодных взносов и свободных средств в финансово-кредитном центре создается соответствующий фонд для инвестирования эффективных проектов, мероприятий общекорпоративного значения (по решению Совета директоров), кредитования предприятий корпорации.

В-седьмых, в условиях функционирования ФКЦ для предприятий корпорации резко сокращается потребность в банковских кредитах, ибо кредитные ставки в ФКЦ являются льготными (они в два-три раза ниже банковских), а полученные проценты используются в общих интересах корпорации.

В-восьмых, за хранение свободных средств в финансово-кредитном центре предприятия получают большую, по сравнению с банками, фиксированную, или дифференцированную (по итогам года с учетом доходов финансово-кредитного центра и средней величины остатка финансовых средств) плату.

В-девятых, в ФКЦ, в отличие от банков, ведется более качественный контроль (операционистский, начальником учетно-операционного отдела и директором ФКЦ) за расчетно-платежными операциями, а также выше культура обслуживания (прием клиентов ведется в

течение всего дня, документы оформляются и при необходимости быстро переоформляются работниками ФКЦ, расчёты осуществляются обычно в один день).

В-десятых, в рамках финансово-кредитного центра ускоряется проведение и оборот имеющихся финансовых ресурсов, сокращается документооборот, в том числе, в отношениях с внешней средой (банком, бюджетом и др.).

В-одиннадцатых, при территориальной разбросанности предприятий корпорации финансово-кредитный центр организует на местах обменные пункты с абонементными ячейками клиентов.

В-двенадцатых, ФКЦ может обслуживать не только предприятия корпорации, но и другие организации, фермерские хозяйства, оказывая им также необходимые услуги по ведению бухгалтерского учета, маркетингу, взысканию дебиторской задолженности, лизингу.

В-тринадцатых, финансово-кредитный центр осуществляет ежегодный аудит хозяйственно-финансовой деятельности предприятий корпорации, а также непрерывный финансовый мониторинг для принятия оперативных решений и выработки стратегии развития.

В-четырнадцатых, как правило, ФКЦ включает финансово-кредитный и учетно-операционный отделы при численности персонала (на основании накопленного опыта) в количестве 10-20 человек, функционируя, как некоммерческая структура, на основе ежегодных взносов и процентов за кредиты, которых достаточно для покрытия своих расходов, зачастую, содержания аппарата управления головной фирмы.

В-пятнадцатых, для предприятий корпорации участие в формировании и функционировании финансово-кредитного центра экономически выгодно, так как только экономия от снижения процентных ставок существенно перекрывает затраты на содержание ФКЦ.

АЛЕКСЕЕВ А.В.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Управление региональными социально-экономическими объектами и системами может осуществляться посредством использования взаимосвязанных друг с другом правовых, экономических, управленческих и мониторинговых механизмов. К правовым механизмам управления социально-экономическими объектами и системами относятся законопроекты, принимаемые законодательными органами власти как непосредственно региона, так и государства в целом. Они представляют собой совокупность гражданско-правовых норм, устанавливающих правила взаимодействия хозяйствующих субъектов, граждан, органов государственной и муниципальной власти, исходя из требований добросовестности, разумности и справедливости. Правовые механизмы управления социально-экономическими системами позволяют органам федеральной, региональной и муниципальной власти воздействовать на экономические, социальные и экологические процессы в пределах своей юрисдикции. С переходом от административно-командной региональной экономической системы к либеральной возникают проблемы неурегулированности значительной части правоотношений на субфедеральных уровнях бюджетной и налоговой систем страны. Системообразующим принципом становления и развития бюджетной, а также налоговой систем России в условиях перехода к рыночной экономике должен стать принцип бюджетного (налогового) федерализма как конкретное воплощение более общего и фундаментального федеративного принципа организации российской государственности. Вторым фундаментальным принципом федерального и регионального законодательства является принцип комплементарности (дополнительности, согласованности) системы властного и административно-территориального устройства на федеральном и региональном уровнях с бюджетной и налоговой системами на этих уровнях. Этот принцип в обобщенной форме выражает нормы статей 71, 72, 73, 77 Конституции Россий-

ской Федерации, статьи 5 Федерального закона “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации”, статей 8, 31, 129 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Между тем федеральное и региональное законодательство не только страдает серьезными пробелами, следовательно, неурегулированными отношениями, наличием структур с проблемным статусом (федеральные округа, территориальные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования с пересекающимися административно-территориальными взаимосвязями и полномочиями), но и наличием норм, ущемляющих бюджетные и налоговые полномочия ряда субъектов этих правоотношений. Муниципальные образования также не имеют полномочий на делегирование хотя бы части своих полномочий органам государственной власти. Практика осуществления бюджетного процесса показывает, что наиболее актуальными и сложными являются вопросы разграничения расходных полномочий по уровням бюджетной системы.

При либеральной рыночной экономике роль регулятора экономики как страны в целом, так и региона в отдельности отводится рынку, крупным товаропроизводителям, а официальные органы власти соответствующих территорий становятся сборщиками налогов с них и потребителями их товаров и услуг для обеспечения своей экономической безопасности, повышением образовательного уровня граждан и т.п. Поэтому в рыночных условиях федеральные и региональные органы власти помимо правовых механизмов регулирования экономики страны используют экономические (установления налоговых льгот, увеличение объемов государственных заказов на товары и услуги отечественных товаропроизводителей, регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая Центральным банком, установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в Центральном банке, операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение и т.п.).

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке (рынке ссудных капиталов) в желаемом направлении. По мере относительного снижения роли рынков свободных капиталов в финансировании капиталовложений и, особенно в связи с уменьшением роли фондовой биржи и ростом самообеспечения крупных компаний финансовыми средствами действенность этих инструментов в наиболее развитых странах несколько ослабела.

Наполняемость бюджетов разного уровня, разграничение полномочий и ответственности за принимаемые управленческие решения социальных, экономических и экологических проблем между органами федеральной, региональной и муниципальной власти способствуют достижению устойчивого развития региона. На основании использования экономических механизмов управления можно выделить следующие направления обеспечения устойчивого развития региона:

- включение в состав мероприятий целевых программ проведение прединвестиционных исследований в области устойчивого развития региональной системы;
- разработка и реализация национального плана действий по устойчивому развитию регионов Российской Федерации с учетом международных обязательств Российской Федерации в области природопользования, охраны окружающей среды и устойчивого развития локального территориального образования;
- разработка региональных планов действий и программ в области устойчивого развития субъектов Российской Федерации;
- совершенствование бюджетной, налоговой, тарифной, инвестиционной политики в целях обеспечения устойчивого развития базовых отраслей экономики регионов, развития инфраструктуры, социальной сферы, повышения экономической эффективности природопользования и природоохранной деятельности на региональном уровне, в частности, стимулирующей переориентацию экспорта с сырья на продукты глубокой переработки в местах его добычи или приближенных к ним;
- создание благоприятных условий для привлечения российских и иностранных инвестиций в развитие топливно-энергетического, транспортного комплексов и других базовых отраслей экономики регионов;

- совершенствование механизмов экономического стимулирования природоохранных аспектов хозяйственной деятельности в регионах Российской Федерации, направленной на энерго- и ресурсосбережение, снижение уровней загрязнения окружающей природной среды, осуществление компенсационных природоохранных мероприятий;
- создание условий для модернизации и диверсификации экономики, включая развитие перерабатывающих отраслей промышленности, наукоемких производств;
- установление более жестких нормативов платы за загрязнение окружающей природной среды в целях предотвращения дальнейшей деградации региональных экосистем;
- совершенствование механизмов экологического страхования рисков, связанных с возможным негативным воздействием хозяйственной деятельности на уязвимую и трудно восстанавливаемую окружающую среду региона;
- развитие международной кооперации в решении трансграничных проблем, в частности с участием международных финансовых институтов;
- формирование условий для стимулирования благотворительности в области охраны природы региона.

В рамках перечисленных выше направлений применяются инструменты фискальной, тарифной, налоговой, инвестиционной политики государства в регионе. Государственная фискальная политика состоит в воздействии на уровень выпуска продукции и доходов через изменение налогов и государственных расходов. Ее использование на национальном и региональном уровнях исходит из двух основных посылок: рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос и ведет к расширению объема выпуска продукции и уровня занятости; увеличение суммы налогов сокращает располагаемый доход и ведет к сокращению расходов, снижению спроса и через него – к снижению объема выпуска продукции и занятости.

Инструменты фискальной политики используются на региональном уровне, также как и на федеральном, в двух формах: как автоматические стабилизаторы и как активные регулирующие меры. Автоматические стабилизаторы – это такие механизмы в экономике, действие которых уменьшает реакцию производства на изменения совокупного спроса.

Главными экономическими стабилизаторами являются пособия по безработице и подоходный налог. Особенности их действия состоят в том, что, во-первых, смягчая последствия изменений совокупного спроса, они помогают стабилизировать выпуск продукции, во-вторых, они включаются автоматически.

Их способность стабилизировать выпуск продукции следует из того, что пропорциональный налог на доходы уменьшает величину мультипликатора, а это значит, например, что любое падение инвестиций ведет к уменьшению выпуска продукции на меньшую величину.

Однако автоматические стабилизаторы не в состоянии решить множество задач, которые стоят перед экономической политикой, поэтому все правительства пользуются мерами активной фискальной политики, которые состоят в регулировании налоговых ставок и величины государственных расходов.

Государственные расходы на территории осуществляются в форме государственных закупок и социальных выплат (трансфертов), которые производятся федеральным правительством, региональными правительствами, органами местного самоуправления.

Налоги также выплачиваются правительствам разного уровня территориального управления. Макроэкономическое влияние, которое оказывает на развитие региона фискальная политика, осуществляется через изменение величины конечного спроса в регионе, поэтому оно идентично для всех государственных расходов и налогов независимо от того, правительство какого уровня их производит.

Величину этого влияния на региональные макроэкономические показатели можно оценить через региональный мультипликатор. Поскольку региональные мультипликаторы могут существенно различаться по регионам, то и влияние идентичных мер фискальной политики на различные регионы существенно различается, т.е. идентичные в отношении всех регионов меры приводят к разным экономическим последствиям. Например, одинаковые по объему государственные закупки, произведенные в различных регионах, приводят к разному увеличению производства и занятости.

По мере перехода к рыночному ведению хозяйства возникают и обостряются социальные и экономические проблемы, которые не могут быть решены автоматически на базе частной собс-

твенности. Появилась необходимость значительных инвестиций в малорентабельные или нерентабельные, с точки зрения частного капитала, но необходимые для продолжения воспроизводства в национальных масштабах, отрасли экономики региона и страны в целом. Отраслевые и общехозяйственные кризисы, массовая безработица, нарушения в денежном обращении, обострившаяся конкуренция на мировых рынках требуют постоянного отслеживания и анализа экономической и инвестиционной ситуации в регионе, выявления тенденций и направлений развития, исследования негативных явлений и диспропорций. Капиталовложения в экономику, социальную инфраструктуру и все прочие сферы общественной жизни оказывают определяющее влияние на рост ВРП, занятость населения, уровень и качество его жизни. Региональные органы власти воздействуют на общие, «рамочные» условия инвестирования, формируя для капиталовложений благоприятный климат. Посредством денежно-кредитной политики они обеспечивают движение ссудного процента в таких пределах, в которых у частного капитала, безусловно, имеются стимулы для инвестирования. Параллельно с этим предоставляются налоговые льготы общеэкономического характера, которыми могут воспользоваться все производители. Так, реинвестируемая, т.е. вновь вкладываемая в производство, часть прибыли либо вообще не облагается налогами, либо облагается ими по льготной (пониженной) ставке. В отличие от этого распределяемая, т.е. в конечном счете используемая для потребления, часть прибыли облагается налогами по обычной шкале.

Наряду с общеэкономическим осуществляется целенаправленное регулирование инвестиций в рамках структурной политики в регионе.

При достижении устойчивого экономического развития региона в условиях смешанной экономики наиболее действенными являются управленческие механизмы, посредством которых используются правовые, экономические механизмы управления социально-экономическими объектами и системами. Они включают в себя стратегическое планирование, программно-целевое управление, инструменты государственной региональной политики и т.п.

Стратегическое управление в значительной степени представляет собой управление развитием. Развиваются все социально-экономические объекты: коммерческие фирмы, органы государственного управления, регионы, города и государства. В процессе развития любой объект может приобрести новые черты в техническом, экономическом, социальном, физиологическом, функциональном, эстетическом, экологическом или любом другом смысле. Новые черты могут проявляться в усилении имеющихся или в построении новых структурных связей. Поэтому структурная перестройка, обнаруживающая новое свойство, часто становится ведущим критерием развития объекта управления. И в ряду многих мер, обеспечивающих благоприятный инвестиционный климат, социальную ориентированность бюджетных расходов, не последнее место занимает система действий, формирующих последовательную и планомерную государственную политику региона. При формировании государственной региональной экономической политики на федеральном уровне формируются стратегия и идеология развития экономической сферы, разрабатываются задачи и основной механизм ее законодательного регулирования. Формы и методы решения региональных задач должны находиться в компетенции регионов, причем необходимо четко разграничить управление развитием социальной и экономической сферами региона, осуществляемое Российской Федерацией и территорией. Приоритетные направления федерального и регионального финансирования должны разрабатываться, исходя из общей стратегии развития социальной и экономической сферами, но учитывая специфические проблемы отдельного региона.

Мониторинг объединяет все перечисленные выше механизмы управления социально-экономическим развитием региона. Понятие «мониторинг» не имеет точного, однозначного толкования, поскольку применяется в разных сферах научно-практической деятельности. Мониторинг – это и форма исследования, и способ обеспечения сферы управления своевременной и качественной информацией. В данной статье мониторинг рассматривается как система сбора, обработки, хранения и распространения информации об социально-экономической системе региона или отдельных ее элементах, ориентированная на информационное обеспечение управления, которая позволяет судить о состоянии объекта в любой момент времени и может обеспечить прогноз его развития. Как дефиниция и вид научно-практической деятельности мониторинг социально-экономического развития региона трактуется по-разному в зависимости от видения его сути, механизмов осуществления, отличительных свойств, особенностей, и чаще всего отождествляется с социологическими исследованиями

[2]. Некоторые авторы (Ревайкин, Быстрицкий и т.д.) под мониторингом социально-экономической ситуации понимают организационное системное наблюдение за ходом и характером качественных изменений в экономике, связанных с ее переходом из одного состояния в другое. Представляется более конструктивным использовать трактовку категории мониторинга принятую современной наукой [3], в соответствии с которой под социально-экономическим мониторингом можно понимать систему наблюдения, оценки и прогноза экономической и социальной обстановки, складывающейся на территории региона (рис. 1.).

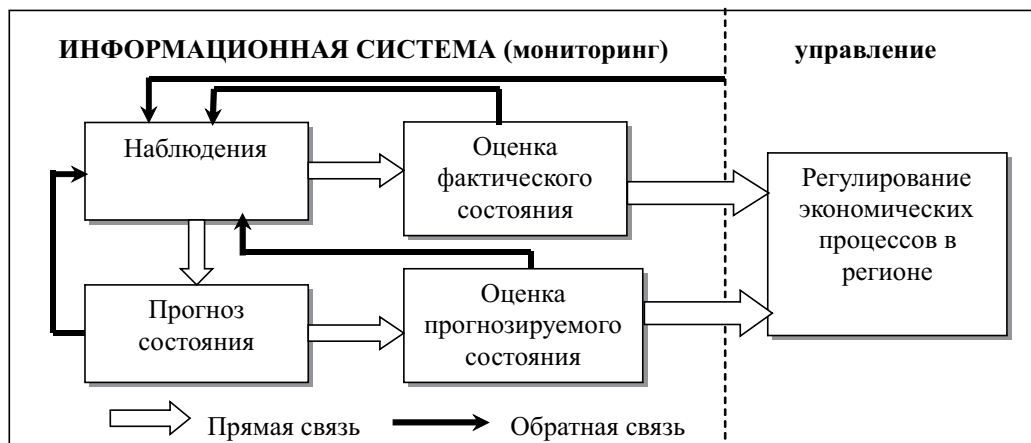


Рис. 1. Схема функционирования мониторинга.

Задачи мониторинга социально-экономического развития региона могут быть сведены к следующему: организация наблюдения, получение достоверной и объективной информации о протекании на территории социально-экономических процессов, оценка и системный анализ полученной информации, выявление причин, вызвавших тот или иной характер протекания социально-экономических процессов, обеспечение в установленном порядке органов управления, предприятий, учреждений и организаций, независимо от их подчиненности и форм собственности, граждан информацией, полученной при осуществлении социально-экономического мониторинга, подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и поддержание позитивных тенденций, доведения их до соответствующих органов управления и власти. Главная же функция системы социально-экономического мониторинга состоит в обеспечении соответствующих органов территории полной, достоверной и своевременной информацией о процессах, происходящих в различных сферах его экономики, о складывающейся социальной ситуации [1].

В результате перечисленного выше можно сделать вывод, что направления совершенствования механизмов управления социально-экономическим развитием региона, регулирующих взаимоотношения как между самими элементами региональной системы, так и взаимодействия с окружающей природной средой являются:

- создание условий для сбалансированного развития всех элементов региональной системы;
- разработка и внедрение комплексного инструментария поддержки управленческих решений при достижении устойчивого развития существующих экономических, социальных и экологических региональных систем;
- совершенствование инструментария мониторинга социально-экономического развития региона;
- согласование интересов всех участников процесса устойчивого развития региона и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верф Д. ван дер, Ронге Ф. Мониторинг в России. М., 1998.
2. Ревайкин А.С. Методологические проблемы мониторинга социально-экономического развития региона. Хабаровск, 1993.
3. Советский энциклопедический словарь. М., 1989.
4. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Из-во БЕК, 1995.

АЛЁХИН В.В.

ИННОВАЦИОННАЯ И ПАТЕНТНАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ

В современных условиях ускоренного развития, научно-технической революции и крупномасштабного трансграничного перемещения капитала, глобализации рынков и производства, конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики генерировать и внедрять новые технологии. Доля научно-технического прогресса в насыщении экономического роста в развитых странах по оценкам 2002 года составлял более 90% [14, с. 29–32].

В настоящее время инновации становятся фактором, способным существенно влиять на формирование национальной конкурентоспособности. Эта задача особенно актуальна для России, к настоящему моменту обладающей значительным инновационным потенциалом (табл. 1). Кроме того, проблема инновационного пути развития отечественной промышленности становится все более актуальной в свете вступления во Всемирную торговую организацию.

Объективно Россия, в современных экономических условиях, может освоить 5–7 высоких технологий мирового уровня, по которым она способна быть конкурентной на мировом рынке. Стратегия инновационного развития России зафиксирована в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и дальнейшую перспективу» [3, с. 300]. Одним из результатов реализации этой программы стало продолжение практического выполнения 13 важнейших инновационных проектов государственного значения за счет средств федерального бюджета [1, с. 24].

Таблица 1

Федеральные целевые программы, направленные на поддержание и развития инновационного потенциала России [5]

Название программы	Общий объем, тыс. руб
«Федеральная программа развития образования»	2918300
«Международный термоядерный реактор ИТЭР» на 2002–2005 гг.	67760
«Федеральная космическая программа России» на 2001–2005 гг.	11164570
«Национальная технологическая база» на 2002–2006 гг.	1520800
«Развитие гражданской авиационной техники России» на 2002–2010 г. и на период до 2015 гг.	3062400
«Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса» на 2002–2006 гг.	2405300
«Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 гг.	2339620
«Интеграция науки и высшего образования» на 2002–2006 г.	247000
«Электронная Россия» на 2002–2010 гг.	1782550

Эти проекты предусматривают усиление конкурентных позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках за счет решения ключевых задач конкурентоспособности [10, с. 21], а именно ресурсосбережения (в первую очередь энергосбережения), применения технологий высокой степени переработки исходного сырья, эффективного использования сырьевой базы, обеспечения гибкости производства. Они основаны на научных достижениях мирового уровня в передовых областях науки и техники и в первую очередь касаются критических технологий федерального уровня.

Однако доля России на мировом рынке наукоемкой продукции все также составляет 0,3–0,5% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%), доля инновационно активных предприятий в российской промышленности (10,5% в 2005 г.) в несколько раз ниже, чем в развитых странах (в Греции – 27%, во Франции – 46% в Германии – 66%), и характеризует-

ся существенной неэффективностью – доля высокотехнологичной продукции в экспорте не превышает 4–5% (в Китае – 22,4%, Южной Кореи – 38,4%, Венгрии – 25,2%).

Национальная конкурентоспособность является главным показателем, отражающим состояние экономики страны и перспективы ее экономического развития. Если по реальному объему ВВП в 2006 году Россия находилась на 9-м месте в мире, то по результатам реализации инновационной политики – на 52-м, по использованию новых технологий – на 60-м, по индексу конкурентоспособного роста – на 63-м [12].

По мнению некоторых авторов причина низкой наукоотдачи видится в архаичной организации национальной инновационной системы (см., например: [6, с. 12–15]):

- во-первых, при создании нововведений сохраняется ориентация исключительно на логику развития науки и техники без учета реального спроса и общественных потребностей (так называемого «вызова спроса»);
- во-вторых, в отечественной инновационной системе отсутствуют крупные высокотехнологичные фирмы, которые способны брать на себя решение финансовых и технологических задач;
- в-третьих, в нашей экономике отсутствуют институциональные сигналы, которые поощряли бы инвестиции в новые изделия и технологии.

В мире же наблюдается настоящий технопарковый бум. Из 343 членов Международной ассоциации технопарков (IASP) 25% были созданы после 2000г., остальные – в период с 1950 по 2000 г.

В настоящее время не сформирована законодательная база трансфера технологий из науки в промышленность, поскольку неопределенность правового статуса разработок, созданных при финансовом участии государства (а в России таких – свыше 70%), все еще не преодолена. Основной проблемой является риск того, что интеллектуальная собственность может быть передана через государство конкурирующим предприятиям. Данный риск должен быть минимизирован на уровне законов и постановлений. Кроме того, совсем непроработанной является и нормативная база в области государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Россия в 2006 в мировом рейтинге конкурентоспособности заняла 70 место Россия, место получив одинаковое число баллов с Индонезией, занявшей 69-е место [7, с. 243]. В 2005 Россия занимала 68-е место. Данный факт свидетельствует о необходимости формирования новых принципов, на которых будет основана политика повышения позиций нашей страны в рамках мирового экономического пространства. То есть, существующий потенциал нашей страны не реализуется в должной степени (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициент использования инновационного потенциала [9, с. 57]

	2003	2004	2005
Максимально возможный уровень инновационного потенциала	11742	12664	14593
Реальный уровень инновационного потенциала	6928	8232	10507
Коэффициент использования инновационного потенциала	0,59	0,65	0,72

Для оценки инновационного развития разработана система индикаторов инновационной активности стран (EIS), которая возникла в результате курса Европейского Сообщества на повышение инновационной активности экономики стран-участниц ЕС. EIS стало признанным мощным инструментом, который разрешает выполнять наглядную оценку состояния развития инновационного процесса в странах, динамику изменений в инновационной активности, оценивать сильные и слабые стороны отдельных стран и степень разрыва между ними, а также накапливать использовать по результатам анализа опыт передовых стран для усовершенствования инновационной политики. Указанный интегральный показатель включает достаточно большое число факторов. Как и следовало ожидать, наиболее весомое преимущество у России перед ЕС находится в сфере человеческих ресурсов (по оценкам, в России сосредоточено около 10% учёных от всех из стран – членов ОЭСР) (рис. 1).

Наша страна занимает второе место в мире после США по численности персонала, занятого в НИОКР – 1 млн. чел. (в США – 1 млн. 100 тыс.). Группа индикаторов, по которым у России

наблюдается наименьшее отставание от Европы – это государственные расходы на НИОКР в процентах от ВВП, индикаторы, связанные с активностью отечественных заявителей в области патентования и так называемые индикаторы «взаимодействия» – взаимосвязи между научным и производственным.

Патентная активность, несколько возросшая в последние годы, позволила сократить разрыв со странами ЕС по соответствующим показателям, однако необходимо учитывать, что «качество» подаваемых патентных заявок во многом проверяется их успехом на международном уровне. По показателю количества патентных заявок, поданных в офисы Триады (Европейский, Американский и Японский патентные офисы) Россия существенно отстает от стран ЕС.

Следует отметить также наличие территориальной и административной централизации инновационной деятельности в России. Так, примерно 40% научных организации располагается на территории Центрального федерального округа (при этом только в Москве находится каждая пятая научная организация), а в Сибирском федеральном округе – их менее 12%.

При этом и материально-техническая база науки, в основном, сконцентрирована в госсекторе, а подавляющая часть стоимости основных средств исследований и разработок в научных организациях России приходится на организации, находящиеся в федеральной собственности (около 86%) [11, с. 38]. Для сравнения: в госсекторе науки США выполняется 7,2% исследований и разработок, в Канаде – 10,8% [4, с. 51].

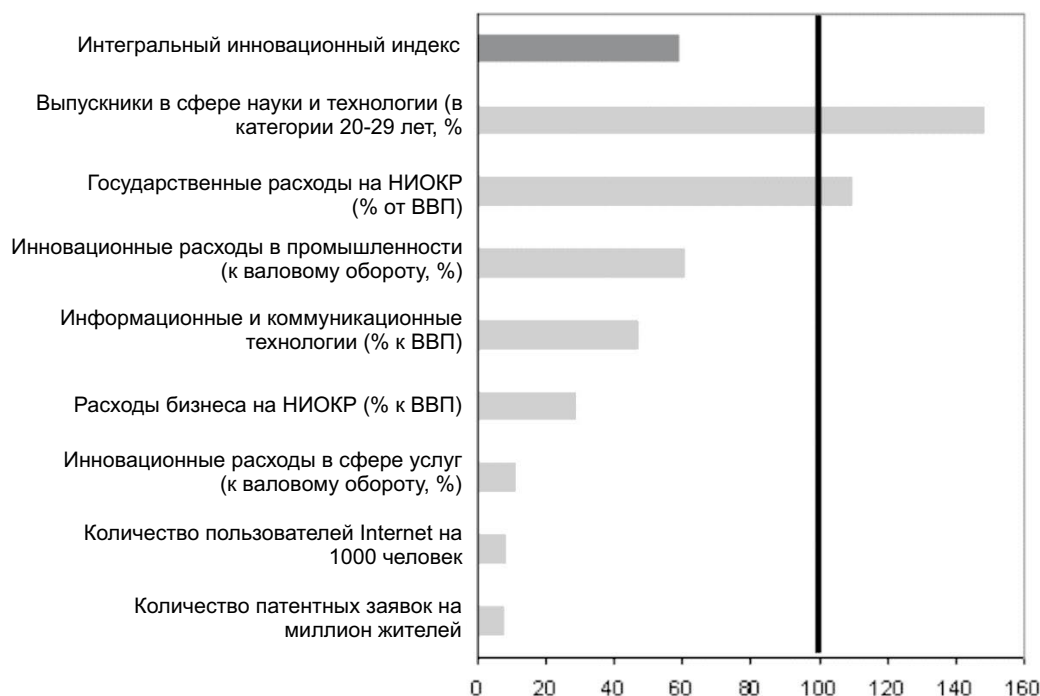


Рис. 1. Индикаторы интегрального инновационного индекса России по сравнению с ЕС (ЕС=100%) в 2006 г. [15, с. 38–45].

70% всех инновационно активных предприятий концентрируются в четырех отраслях – химической и пищевой промышленности, машиностроения и металлургии [8, с. 29]. Нерешенной остается и одна из главных задач – выход отечественной продукции на мировой уровень конкурентоспособности. Так, продвижение новой продукции на рынки стран СНГ планировали лишь 14% предприятий, осуществлявших инновации, стран Юго-Восточной Азии – 5,6, стран Европейского союза, Норвегии, Исландии, Швейцарии и Лихтенштейна – 4,7, а США и Канады – только 3,1% [13, с. 162]. Средняя величина показателей наукоёмкости производства для инновационно активных предприятий составляла лишь 0,5%. Высокие показатели (4% и более) наблюдались всего у 5% предприятий. В химической и пищевой промышленности соответственно – 12 и 8% [2, с. 45].

На основе выше сказанного можно сделать следующий вывод: в отечественной экономике наблюдается определённый прогресс инновационного развития, который способствует экономическому развитию, поднимая позиции России в мировом экономическом простран-

тве, но это только начальная ступень и для существенного прорыва необходимо дальнейшее и более эффективное формирование инновационного сектора, который безусловно является производной от целенаправленной инновационной политики со стороны государства.

И правительству, в целях осуществления технологической модернизации экономики в интересах обеспечения глобальной конкурентоспособности и формирования в перспективе рынка инноваций для российского сектора исследований и разработок государством, необходимо формировать определенную специфику политики в рамках интеграции с мировыми технологическими комплексами, выделяя наиболее вероятностные точки прорыва для отдельных российских технологий и продуктов, а так же включения российских учёных и системы образования в мировой рынок знаний и информации. Для этого необходимо следовать следующим рекомендациям:

- применять комплексный подход к формированию инновационного сектора России, т.е. осуществлять его создание одновременно на различных уровнях;
- усилить акцент на решение центральных проблем инновационной системы, связанных с разработкой долгосрочной инновационной политики и институциональным оформлением ключевых компонентов национальной инновационной системы;
- ускорить формирование полноценных межгосударственных инновационных систем как фактора интеграции России в глобальное инновационное пространство;
- обозначить перспективные ниши на мировом высокотехнологическом рынке в области и разработать соответствующие федеральные целевые программы, ориентированные на создание конкурентоспособных продуктовых инноваций в данных сферах;
- стимулировать развитие инновационной структуры отечественной экономической системы.

Решение указанных задач направлено на создание так называемых «институтов развития», способствующих формированию рыночных механизмов сотрудничества и партнерства частного бизнеса и государства в сфере инновационной деятельности.

Для этого следует обратиться к опыту стран с развивающейся рыночной экономикой, где созданы «институты развития», ориентированные на решение задач стимулирования инновационного экономического роста национальной экономики. Они играют важную роль в становлении национальных инновационных систем Мексики, Чили, Израиля и Южной Кореи, Казахстана.

Указанные институты создаются в форме государственных некоммерческих публичных корпораций с полномочиями органов исполнительной власти. Через указанные институты государство участвует в инновационных проектах, которые ориентированы на создание целостной системы производств, создающих конкурентоспособную продукцию, последовательно развивая технологическую и экономическую цепочку добавленных стоимостей. Являясь юридическим лицом, эти организации осуществляют хозяйственную деятельность, как полноправный субъект рыночных отношений, наделенный государством имущественными правами, включая правами на объекты интеллектуальной собственности. Указанные институты ответственны за реализацию государственной инновационной политики в реальном секторе экономики и выполняют инвестиционные, организационные и информационные функции, а также оказывают услуги бизнесу в соответствии с компетенцией, установленной для них государством.

Создание «институтов развития» в форме государственных корпораций направлено на формирование инфраструктуры национальной инновационной системы, функционирование которой основано на принципах децентрализации, специализации, конкуренции и транспарентности.

1. Принцип децентрализации означает наличие множественности источников поддержки, включая финансовую поддержку, инициатив частного сектора.
2. Принцип специализации означает специализацию «институтов развития» на определенных операциях и/или видах деятельности.
3. Принцип конкуренции означает осуществление деятельности институтов развития на конкурентной основе.
4. Принцип транспарентности означает создание прозрачной системы корпоративного управления государственных «институтов развития», обеспечивающей подотчетность

и ответственность менеджеров, надлежащий контроль за целевым и эффективным использованием финансовых ресурсов.

Следует отметить, что в настоящее время в Российской Федерации созрели необходимые предпосылки для создания «государственных институтов развития», которые послужат основой для решения задачи, поставленной Президентом Российской Федерации, по координации и финансирования и проектов создания высоких перспективных технологий, важнейших инновационных проектов значимого для страны масштаба. В связи с этим предлагается создать на базе Российского фонда технологического развития в форме государственной корпорации Национального технологического Агентства «Российские инновационные технологии (РО-СИНТЕХ)», обеспечивающего:

- осуществление мер государственной поддержки и координации создания и развития инфраструктуры национальной инновационной системы;
- создание государственного института управления формированием и реализации важнейших инновационных проектов государственного значения;
- реализацию механизмов совместного финансирования за счет государственных и частных средств деятельности национальных исследовательских центров;
- совместное использование создаваемых в рамках кооперации объектов интеллектуальной собственности, включая участие в реализации международных инновационных проектов;
- осуществление контроля передачи технологий;
- участие в разработке и поддержки технических регламентов и национальных стандартов, в создании системы сертификации качества инновационной продукции (услуг) и другие задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вовченко В.В. Основные направления и перспективы развития мирового и российского рынка высоких технологий. М., 2006.
2. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 1999. № 1.
3. Вольский И.А. Инновационная система России: модель и перспективы её развития. М., 2006.
4. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. М., 2004.
5. Дежина И.И. Обеспечение эффективных механизмов осуществление инновационной деятельности в российской экономике // Официальный сайт Института экономики переходного периода (<http://www.iet.ru>).
6. Дынкин А.А. Место России в мировом технологическом пространстве. Национальная инновационная система. / Материалы конференции четвёртого международного Форума «Высокие технологии 21 века». М.: Экспоцентр, 2003.
7. Инновационная система России: модель и перспективы её развития / Под ред. О.Г. Голиченко. М., 2005.
8. Инновационная экономика // Под. ред. А.М. Ивановой. СПб., 2003.
9. Максимов Ю.М., Митяков С.Н. Методика оценки инновационного потенциала // Инновации. 2004. № 2.
10. Миронов И.М. Государственная политика привлечения инвестиционных ресурсов в инновационную деятельность. СПб., 2004.
11. Наука и технологии в России // Под ред. Л.М. Гохберга, Л.Э. Миндели. М., 2004.
12. Роль государства в инновационной экономике России // Портал информационной поддержки инноваций и бизнеса «Инновации и предпринимательство» (http://innovbusiness.ru/content/document_r_ED99CD47-CB14-410B-BD29-E7A43ADBE840.html)
13. Рудакова И.Е. Инновационный процесс в странах развитого капитализма. М., 2001.
14. Сироткин О.С. Роль государства в создании конкурентоспособных наукоёмких корпораций / Материалы конференции «Инвестиционные проекты и технологии». М.: Экспоцентр, 2002.
15. Чулок А.А. Эффективность инноваций на макроуровне: основные тенденции и результаты расчета инновационного индекса // Инновации. 2006. № 3.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Возрастание открытости национальной экономики и ее зависимости от мирового хозяйства, необходимость повышения ее конкурентоспособности привели к постепенной переориентации всей системы государственного регулирования экономики, прежде всего в развитых странах, на активизацию поддержки инновационного предпринимательства. При этом мировой опыт свидетельствует, что главными проводниками радикальных технических нововведений являются научно-технические и инновационные компании, опирающиеся в своей деятельности на государственную поддержку.

Осуществление инноваций стало важнейшей задачей в транспортной отрасли. Инновационная активность приобретает сегодня особое значение в силу многих обстоятельств. Это и появление новых научно-технических возможностей, освоение которых сокращает сроки смены технологических укладов, и ограниченное количество многих ресурсов расширения производства, и обогащение потребностей общества, и глобализация, в силу которой менее успешные предприятия, отрасли и страны вынуждены ориентироваться на глобальные условия конкуренции в мировом хозяйстве и поэтому добиваться соответствующих показателей эффективности.

Наряду с этим существуют и другие факторы активизации инновационной деятельности, среди них ведущую роль играет естественный процесс реализации накопленного и продолжающего возрастать человеческого капитала, образовательного и квалификационного уровня населения. Инновационные процессы в экономике разворачиваются под влиянием объективных факторов общественного прогресса. Можно полагать, что среди функций государства (экономических, социальных, по поддержанию правопорядка и т.д.) сегодня особое значение приобретет функция благоприятствования инновационной деятельности. Для того, чтобы эта функция выполнялась успешно, государство должно располагать необходимой аналитической базой, сотрудничать с бизнесом при выявлении тенденций научно-технического прогресса, изучении рыночной конъюнктуры, при разработке мер экономической политики, направленных на поддержку инновационной деятельности.

Сегодня государство оказывает значительное влияние на формирование и развитие инновационного рынка товаров и услуг. Для формирования эффективной модели поддерживающего регулирования этого рынка государство должно иметь основанное на прогнозных разработках развернутое представление о ближайшей и отдаленной перспективе научно-технического прогресса, о путях соответствующего развития национальной экономики, о средствах и методах обеспечения такого развития.

Государство должно сочетать поддержку (а иногда и корректировку) инновационной деятельности субъектов предпринимательства с развертыванием национальных инновационных программ, концентрирующихся на ключевых направлениях научно-технического развития, осуществлении крупных структурных преобразований, устранении дефектов в материально-технической базе общества, препятствующих росту эффективности национальной экономики. Особое значение имеет преодоление государством таких факторов, блокирующих инновационное развитие экономики, как произвол бюрократии, поддержка ею монополизации экономики, коррупция.

В условиях модернизации экономики политика финансовая политика государства должна быть направлена на стимулирование инновационных процессов, так как в настоящее время именно они определяют нынешний облик и перспективы развития страны.

Инновация категориально определяется как сопряженный с риском процесс разработки, внедрения и коммерциализации лучшей по своим свойствам продукции (работ, услуг) для любой сферы общества на конкурентном рынке, это процесс последовательной трансформации творческой идеи в продукт (работу, услугу) и выведение его на рынок с использованием всех доступных для организации ресурсов и учетом технологических изменений [2].

Внедрение инноваций – это применение новых знаний для создания новых товаров и услуг. Для формирования такой системы необходимо определить содержание и оценить потенциал ее важнейших ключевых элементов. Это означает, что возможности топ-менеджмента отрасли должны обеспечить выбор ключевых направлений инновационной стратегии и организовать процесс развития в выбранных направлениях. В сфере стратегического планирования необходимо наличие возможности обеспечения связи инновационной стратегии с целями и задачами железнодорожного транспорта. Кроме того, необходимо наладить технологическое обеспечение процесса управления, распределение ресурсов, определение норм обеспечения инфраструктуры и внедрения инноваций. Большое значение имеет и развитие корпоративной культуры, которая определяет, как функционируют и взаимодействуют между собой вышеуказанные элементы.

Сегодня технологические изменения приобретают все более размытый и трудноуловимый характер, не вписываясь в привычные ритмы научно-производственных и технологических циклов. Если раньше обновление основных фондов занимало десятилетия, то сегодня на передовых рубежах НТП оборудование меняется в течение нескольких лет. Многие виды интеллектуальной деятельности, вносящие весомый вклад в прирост ВВП, вообще не требуют оборудования. По свидетельству экспертов, сегодня в США примерно 45 млн человек используют в качестве средства производства только свой интеллект, подкрепленный персональным компьютером [4].

В «новой экономике» происходит резкое сокращение срока реализации научных открытий: средний период освоения нововведений с 1885 по 1919 г. составил 37 лет, с 1920 по 1944 г. – 24 года, с 1945 по 1964 г. – 14 лет, а в 90-е гг. XX века для наиболее перспективных открытий (электроника, атомная энергетика, лазеры) – 3–4 года [5]. При сетевой организации современного бизнеса, перешедшего к непрерывному инновационному процессу и использующего CALS-технологии (совершенствование и поддержки жизненного цикла продукции) в глобальных масштабах, размывается физическая основа привычных ритмов экономического роста, затухает его цикличность.

Вместо последовательного прохождения научно-производственного цикла по фазам научно-исследовательских разработок, проектирования и освоения массового производства, происходит совмещение этих стадий. Производство становится сферой реализации научных достижений.

Для обеспечения конкурентоспособности страны необходимо развитие и укрепление рыночной экономической системы, которая имеет мощные механизмы принуждения к инновациям, действующие стихийно, хотя и нуждаются в поддержке и регулировании со стороны государства. Очевидно, что в рыночной системе имеются и «контрмеханизмы», действующие в направлении подавления конкуренции и тем самым консервации достигнутого технико-технологического уровня производства (тенденции монополизации).

Такие «контрмеханизмы» действуют также в значительной мере стихийно, возникают в силу существования тех же объективных движущих сил рынка, потребностей в расширенном воспроизводстве капитала, появления и исчезновения тех или иных конкурентных преимуществ отдельных хозяйствующих субъектов и т.д.

В связи с этим специального исследования заслуживает направленность деятельности государства по развитию рынка инновационных товаров и услуг. В сфере инновационных преобразований экономики государству принадлежит важная институционализирующая и регулирующая роль, выполняя эту роль, государство может, как стимулировать, так и тормозить инновационный процесс, например, снижая налогообложение хозяйствующих субъектов, либо в больших масштабах изымая средства из экономики для непроизводительных затрат.

Государство может поддерживать или не поддерживать своими ресурсами сферу НИОКР, реализовать или не реализовать экономические проекты прорывного значения, создавать в результате «поддержки отечественного производителя» более конкурентоспособные отрасли экономики или вести дело к снижению их конкурентоспособности и консервации отсталости. В современных условиях рынка огромное значение для обеспечения лидерства и высокой конкурентоспособности услуг железнодорожного транспорта имеет создание эффективной, постоянно действующей и развивающейся системы внедрения инноваций.

Внедрение инноваций – это применение новых знаний для создания новых товаров и услуг. Для формирования такой системы необходимо определить содержание и оценить потенциал ее важнейших ключевых элементов. Это означает, что возможности топ-менеджмента отрасли должны обеспечить выбор ключевых направлений инновационной стратегии и организовать процесс развития в выбранных направлениях.

В условиях реструктуризации транспортной отрасли усиливается необходимость разработки геоинформационных технологий статистического анализа и прогнозирования транспортных потоков в логистических системах, методических основ и средств информационного моделирования принятия решений в сложных аварийных ситуациях на железнодорожном транспорте.

Реализация этих направлений позволит достичь экономии ресурсов и снижения экологической нагрузки от воздействия транспортно-технологических комплексов железнодорожного транспорта на окружающую среду. Развитие средств навигации и связи, растущие объемы перевозок обуславливают необходимость применения современных спутниковых технологий на объектах транспортного комплекса страны, и, прежде всего, в его железнодорожном сегменте. В России, обладающей огромным количеством объектов транспортной инфраструктуры и подвижного состава, этот вопрос имеет особую актуальность. Использование навигационных спутниковых технологий позволит обеспечить оптимальное управление транспортными потоками и переработкой грузов, установить эффективный контроль их местонахождения, непрерывное слежение за соблюдением условий безопасности, что особенно важно для перевозок опасных и специальных грузов.

Россия должна использовать свои географические преимущества. И уже становится понятно, что добиться этого без прорывных технологий будет сложно. По мнению А. Мишарина, заместителя министра транспорта РФ, «отслеживаемость грузов выведет на новый уровень эффективность и управляемость перевозок, а значит, за счет повышения их качества и безопасности поможет увеличить объемы транзитных грузопотоков» [3].

При этом для успешной реализации проектов в области развития спутниковых технологий в числе прочих необходимо решать задачи совместимости и взаимодействия российских систем с зарубежными системами обеспечения комплексной безопасности и управления перевозочным процессом. Это поможет дальнейшей интеграции в мировые транспортные структуры. Конечной целью является полный переход на использование средств спутниковой навигации на всех этапах транспортных операций, и здесь важнейшая роль отдается нормативно-правовому обеспечению этого процесса.

Стратегические перспективы информационного управления развитием железнодорожного транспорта основаны на использовании спутниковой навигации на всех этапах транспортных операций. Первым нормативным актом в этой области стал проект федерального закона «О навигации», который еще нуждается в доработке. Дальнейшего совершенствования требует и работа по координатно-временному навигационному обеспечению транспортного комплекса, без чего невозможно добиться эффективного использования отечественной спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС, а также ее функциональных дополнений наземного и космического базирования дифференциальных станций.

ГЛОНАСС – глобальная навигационная спутниковая система, являющаяся российской версией GPS и создаваемая для военных и гражданских целей. В июне 2005 г. постановлением правительства было принято решение о поэтапном (до 1 января 2009 г.) оснащении аппаратурой ГЛОНАСС космических аппаратов, воздушных, морских и речных судов, автомобильного и железнодорожного транспорта, используемого для перевозки пассажиров, специальных или опасных грузов.

В связи с восстановлением функциональных возможностей системы ГЛОНАСС наряду с традиционными потребителями навигационных услуг, такими как воздушный и морской транспорт, впервые появилась реальная возможность обеспечить глобальную навигацию других видов транспортных средств – автомобильного, железнодорожного и речного. Все это не только во много раз повысит безопасность транспортного комплекса страны, но и обеспечит его экономическую эффективность.

Сегодня Россия идет по пути обеспечения прозрачности и безопасности своего транспортного комплекса. Для того, чтобы наша страна действительно стала транзитной, а отечествен-

ная транспортная система была задействована на полную мощь необходима информационная интеграция в мировую транспортную сеть, что определяет необходимость использования транспортных технологий. Интеграция современных спутниковых технологий в повседневную работу железнодорожного транспорта поможет вывести на новый уровень безопасность движения поездов и повысить эффективность управления перевозочным процессом.

Необходимость применения спутниковых технологий на железнодорожном транспорте уже не вызывает сомнений. Она диктуется дальнейшими перспективами развития отрасли, в том числе планами по переходу на высокоскоростное и скоростное движение, а также увеличению плотности транспортных потоков на магистралях. В этих условиях залог успеха – вывод на более высокий качественный уровень управление перевозками и безопасность движения поездов.

В свою очередь это требует принципиальных изменений в сфере координатно-временного обеспечения работы железнодорожного транспорта. Менеджеры железнодорожного транспорта для обеспечения безопасности должны иметь точную информацию о дислокации подвижного состава, в любое время суток и при любой погоде, уметь контролировать его движение и состояние бортовых систем. Но решить эту задачу без современных глобальных навигационных спутниковых систем, таких как ГЛОНАСС, ГЛОНАСС/GPS, и высокоэффективной цифровой связи невозможно.

Кроме того, внедрение спутниковых технологий поможет ОАО «РЖД» реализовать многоуровневую систему комплексной безопасности. Компания получит механизм синхронизации крупномасштабных бизнес-процессов, реализуемых на огромной территории, начиная от управления логистическими цепочками и заканчивая перевозкой опасных грузов. Информатизация повысит конкурентоспособность железных дорог на международном транспортном рынке и окажет содействие в расширении бизнеса. Использование спутниковых технологий позволит в любой момент определить местоположение поезда и маршрут следования.

Больше 10 лет спутниковые технологии используются в составе комплексных локомотивных устройств безопасности (КЛУБ-У), которые были разработаны учеными ВНИИАСа совместно со специалистами Ижевского радиозавода. На сети такими системами оборудовано более 7 тыс. локомотивов. Это позволяет определять их местоположение с погрешностью не более 30 м, а их скорость с погрешностью не более 0,05 м/с.

Спутниковые системы также стали штатным оборудованием для вагонов-путеизмерителей и дефектоскопов. Устройствами контроля безопасности и связи с использованием системы ГЛОНАСС/GPS оборудовано более 90 пассажирских поездов. Проходит тестирование маневровой и горочной автоматических локомотивных сигнализаций (МАЛС/ТАЛС) со встроенными средствами спутниковой навигации, которые помогают определять местоположение локомотивов на станции с погрешностью не более одного метра.

В 2006 г. на участке Москва – Клин Октябрьской дороги началась реализация пилотного проекта по внедрению дифференциальной глобальной навигационной спутниковой системы (ДГНСС), учитывающей все требования стандартов Европейской системы спутникового позиционирования (EUPOS), состоит из четырех постоянно действующих космических приемопередающих станций. Они соединены в общую сеть сбора и обработки данных и дают возможность определять местоположение объектов с точностью до 2–5 см в режиме реального времени.

Спутниковая навигационная система вошла вместе с рядом других перспективных технологий в программу «Стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года». Программой предусматривается поэтапное оснащение оборудованием ДГНСС направлений высокоскоростного и скоростного движения с последовательным переходом на единую систему координатного управления. Стоимость развертывания такой высокоточной системы составляет 70 тыс. руб. на километр пути.

Для обеспечения безопасности наиболее перспективным направлением является создание систем координатного управления и интервального регулирования движения поездов с «подвижными» блок-участками. Информация о местоположении, скорости движения и длине поездов поступает в них посредством ГЛОНАСС/GPS и сочетается с математическими моделями поездной ситуации на полигонах. С завершением разработок в этом направлении будет реализован уникальный метод, обеспечивающий безопасное попутное сближение поездов

без светофоров. А это первые шаги к созданию интеллектуальных поездов с системой автоведения и самодиагностики.

Другим наиболее перспективным направлением можно назвать разработку спутниковых технологий мониторинга и навигационно-геодезического обеспечения железнодорожного транспорта. Внедрение таких технологий станет существенным фактором повышения эффективности управления, обеспечит надежность и безопасность.

Сегодня зарубежные страны используют спутниковую навигацию для контроля местоположения поездов и грузов. В условиях информационной экономики происходит активное внедрение систем информационного обеспечения логистических центров и организации мультимодальных транспортных операций с использованием таких технологий и цифровой связи. В подготавливаемой к запуску европейской навигационной спутниковой системе GALILEO предусмотрен ряд информационных сервисов, предназначенных для систем комплексной безопасности на железнодорожном транспорте.

Что же касается экономики, то применение спутниковых технологий обеспечивает сокращение затрат. По оценкам экспертов, использование систем навигационно-геодезического обеспечения позволяет повысить производительность труда на 30–50% [1]. Сегодня альтернативы массовому внедрению спутниковых технологий на железнодорожном транспорте нет.

Инновационные технологии управления позволяют обеспечить требуемый железным дорогам глобальный пространственный охват и оперативную доставку информации, необходимой для принятия соответствующих управленческих решений. В современных условиях рынка огромное значение для обеспечения лидерства и высокой конкурентоспособности услуг железнодорожного транспорта имеет создание эффективной, постоянно развивающейся системы внедрения инноваций.

Рассмотренные проблемные направления развития железнодорожного транспорта позволяют представить следующий перечень тем инновационных исследований: разработка новой концепции формирования корпоративной научно-технической политики ОАО «РЖД»; разработка методов количественной оценки качества и конкурентоспособности услуг железнодорожного транспорта и оценки состояния и перспектив развития отдельных видов транспортных услуг с учетом анализа зарубежного опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белый О. Новая система внедрения // Гудок. 14.11.2007 (<http://www.gudok.ru/index.php/53958>).
2. Ерохин Д.В., Ларичева Е.А. Анализ теоретических положений инновационной деятельности // Вестник Брянского государственного технического университета. 2004. № 2.
3. Мишарин А. Технологии прорыва // Гудок. 21.11.2007 (<http://www.gudok.ru/index.php/54222>).
4. Мясникова Л. Смена парадигмы. Новый глобальный проект // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6.
5. Стратегия научно-технологического прорыва: Сб. науч. тр. / Под ред. Ю.В. Яковца, О.М. Юня. М.: МФК, 2001.

АНТОНЮК М.А.

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ

В истории развития общественного производства различаются определенные его этапы-эпохи, характеризующиеся доминирующим качественным признаком в достижении соответствующих экономических результатов. Для России характерны следующие этапы: эпоха эффективности (1950–1960 годы), эпоха качества (1970–1980 годы), эпоха гибких технологий (1980–1990 годы), эпоха инноваций (настоящее время).

Последняя эпоха объективно необходима, так как предшествующие ей периоды сформировали ту базу, которая в условиях конкуренции быстро морально и физически стареет, а компании вступают в борьбу за рынки. Эта эпоха характеризуется тем, что инновации необходимо осуществлять во всех сферах производства, в самых их разных формах.

Иначе, инновации – это одновременно проявление двух миров: старого и нового, мира техники и мира бизнеса [9].

В последнее время в научной литературе можно встретить мнение ученых о необходимости формирования науки управления инновациями как определенной отрасли научного знания. Здесь важно понимание нелинейности протекания инновационных процессов.

В концептуальных основах систем управления (по сферам жизнедеятельности людей) необходимо учитывать разработку новых теоретических моделей управления, направленных на обобщающее содержание деятельности в новых условиях, реализующих новые задачи с учетом мобилизации накопленного традиционного опыта, и прорывам в научно-техническом процессе, способствующих адаптации производственных систем к эффективным нововведениям. Прежде чем разрабатывать алгоритм управления инновациями, продуцируемыми в стране, а также с учетом мобилизации иностранных инвестиций, необходимо адаптировать уже имеющийся в теории управления системно-функциональный подход применительно к уровню организации инновационно-технических систем и к сферам деятельности.

В целом можно определить управление инвестиционно-инновационной деятельностью (далее – ИИД) как совокупность четко оформленных образований и связей в системе воздействий субъекта управления на деятельность людей по поводу реализации иностранного капитала, «связанного» с технологическими инновациями, с целью получения большего эффекта от новых технологий, преобразующих традиционную деятельность на новом качественном уровне. Таким образом, подтверждается тот факт, что управление ИИД ориентируется именно на те объекты, состояние и развитие которых имеет значимость для прогрессивного развития общественного производства, повышения его эффективности и улучшения качества жизни людей.

Как выбрать без очевидных рисков инновацию, которая была бы рациональна, а заемный зарубежный капитал, привлеченный для ее финансирования, был бы оправдан? Важно, чтобы в подготовке к деятельности по привлечению иностранного капитала, связанного с получением технологических инноваций, рассматривая инновационный объект, «не отходили» от определенных правил, принципов.

«Деятельность людей в той или иной мере всегда нормативна, регулируется некоторой системой предписаний, правил. Регулирование- упорядочивание, налаживание, приведение чего-либо, в том числе деятельности в любой ее форме и сфере, в соответствие с установленными нормами» [5, с. 6].

Один из важнейших регуляторов – принцип объективности. В представлении о том, что приоритетно улучшить и каким образом это можно сделать, в системе управленческих воздействий на ИИД необходимо исходить из предмета, а не из желаний (амбиций) субъекта управления. А также знать и учитывать условия и предпосылки, факты во всей их полноте, руководствоваться ими, опираясь на репрезентативную информацию о возможных инновациях, постоянно обновляя и пополняя сведения о достижениях НТП, имея четкие представления об объектах применения инноваций, реально высвеченных анализом условий их применения. Отдаленные последствия нарушения принципа объективности в управленческой деятельности ведет к субъективному волюнтаризму, половинчатости решений и т.д.

Принцип всесторонности рассмотрения объекта управления требует учета всех его внутренних связей в рамках опосредованного предмета изучения, что избавляет от однобокости представлений.

Этому способствует и принцип «основного звена», который помогает в системе связей предмета рассмотрения найти главное звено в цепи, выделение которого поможет не «утонуть» в совокупности задач, а найти важную проблему, сверхзадачу. Субъект управления должен владеть и на деле применять принципы комплексного системного анализа [6].

Принцип рассмотрения явления, процесса в развитии начинается с выяснения, как это явление возникло, каким было раньше, каковы предпосылки его движения, каковы характеристики его сегодня и каковы перспективы его будущего (принцип историзма – как составная часть принципа развития).

Принцип противоречивости развития как внутреннего источника, причины движения всякой системы. Зная характер противоречий, как в самой системе управления, так и в объекте воздействия, необходимо учитывать их уровень развития, остроту, не допустить момента их конфликта или следственной деструкции и своевременно найти механизмы их разрешения. В этом случае не будет непредвиденных отрицательных последствий, достигается оптимальный эффект.

Постоянный поиск все новых форм разрешения противоречий, безусловно, диалектический процесс, а попытка сочетать противоположности на основе объективных законов и условий необходима для «ухода» от ошибок. Это знание для управленца столь необходимо по причине его способности помочь решению не только тактических задач, но и стратегических.

Принцип конкретно-исторического подхода позволит использовать потенциал практики, хотя она, безусловно, не абсолютна.

Механизм управления системой взаимодействия функций институтов с их институциями (нормами, правилами, законами и традиционно выработанными принципами отношений), предполагает, что институт-гражданское общество направлен на осуществление цели объекта управления, получения общественно значимого эффекта с учетом общественной приемлемости нововведений.

Итак, в управленческих процессах под эффективностью понимают результативность управленческих решений. Если, например, основным субъектом управления (регулирования) любым видом деятельности на региональном уровне выступают региональные органы государственной власти, а также муниципальные управленческие организации, то в связи с этим возникает вопрос, как применить понятие эффективности систем управления к этим субъектам управления?

В теории организации и административного управления эффективность деятельности определяется отношением положительных результатов, то есть преобладанием желательных результатов над нежелательными, к допустимым на это затратам. Управленческое решение можно назвать эффективным, если наилучший результат достигнут при заданных временных издержках, или если результат получен при самых низких затратах. Эффективность государственного управления ИИД и самоуправления достигается усилиями таких субъектов, как государство, его органы, служащие, рабочие (имеющие акции), с учетом степени адекватности инструментов управления поставленным целям, а так же, как следствие состояния управляемых объектов и самоуправляемых структур. Эта эффективность предполагает совокупный характер и не дает четкого представления о вкладе каждого из названных субъектов [1, с. 49 (концептуально)].

Необходимо определить критерии эффективности управления, в том числе ИИД. В свою очередь, критерий оценки, как известно, выражает степень выполнения цели, и раскрывается через систему показателей. Система оценки с многоаспектными показателями включает сочетание целевых (стратегических) и затратных (тактических) критериев: с помощью первых отражается мера достижения цели, а с помощью вторых – степень (цена) затрат ресурсов, средств для достижения поставленных целей.

Следовательно, общий алгоритм оценки эффективности управления деятельностью, в том числе ИИД, выстраивается в той последовательности, которую можно выразить формулой, основанной на 4-х главных параметрах: результативности, осуществлении цели, объективной значимости и оперативности:

$$\text{Эд} = \text{Ц}/\text{П} * \text{Р}/\text{Ц} * \text{То}/\text{Тд} (\text{Рп}/\text{З} - \text{Рн}/\text{Зк}),$$

где Эд – коэффициент эффективности деятельности; Ц – цель деятельности; П – потребность, на удовлетворение которой направлена деятельность; Р – результат деятельности; То – оптимальное время для осуществления целевого проекта; Тд – действительно затраченное время; З – общие затраты; Рн – общие негативные результаты; Рп – общие позитивные результаты; К – величина, отражающая степень негативности результатов и включающая затраченные ресурсы [1, с. 49].

Систему критериев дополняют в данном случае такие факторы оцениваемой деятельности, как целеориентированность, затраты времени на осуществление определенного объема управленческих операций, стиль функционирования управляющей структуры (по результатам

практики и оценкам персонала), организационная сложность субъекта управления, экономические, социальные, кадровые и прочие издержки на содержание и обеспечение функционирования управляющей системы, рассматриваемые в соотнесении с результатами деятельности управляемых объектов.

Совокупность вышеприведенных критериев будет являться основой для формирования методики оценки эффективности системы управления, учитывая в ней также представления о базовых ценностях (текущих и перспективных), на которые ориентируется оцениваемая система управления.

В российской действительности определились в основном два вида ценностей: патерналистско-эгалитаристские и либерально-индивидуалистические. Из 55% россиян патерналистско-эгалитаристские ценности характерны для более, чем половины людей, чем ценности либерально-индивидуалистические. Но эта тенденция постепенно изменяется на противоположную. В целом население характеризует смешанные типы ментальности. Следовательно, необходимо учитывать в эффективной системе управления как ценности демократического общества и рынка, так и ценности, в какой-то мере, общества с традиционным менталитетом (явно выраженные требования к реализации усиления социальной функции государства) [7].

Эффективность может оцениваться и такими критериями, как своевременность и темп подготовки управленческого решения, полнота его исполнения по объему, времени, используемыми средствами. Инструментальной оценкой управления служит аудит, экспертная оценка и др.

Сущность нововведения составляет инновационная деятельность, а содержание – комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для роста эффективности факторов производства или жизни и удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся во времени. Это есть и процесс сопряженных с данным новшеством изменений в той социальной, экономической и вещественной сфере, в которой совершается жизненный цикл нововведения.

Инновационный процесс охватывает цикл от возникновения идеи до ее практической реализации, в том числе такие стадии как: возникновение предпосылок нововведения (новые потребности, идеи, научные открытия); создание новшества; распределение его среди пользователей, использование ими; распространение методов получения новшества; широкая его реализация для насыщения потребностей в нем. Его структура определяется предметной внутренней логикой инновационной деятельности.

Инновации являются системой с исходным противоречием между инновационной и рутинной деятельностью. Выявление противоречий инновационного процесса является основой эффективного управления ими. Внутри самой ИИД присутствуют противоречия между радикальными и совершенствующими ее вещами.

Кроме того, также имеют место противоречия между стабильностью системы и целью ее изменений. Механизм разрешения этого противоречия – поэтапное введение инновации так, чтобы управляемая система, меняясь в одних своих элементах, сохраняла устойчивое образование для осуществления цели.

Противоречия есть в системе разделения труда между участниками инновационного процесса - инициаторами, организаторами, разработчиками, изготовителями, пользователями, а также между другими участниками инновационного процесса.

В научной литературе предлагается «стратегия прорыва», используемая при таких инновациях, которые требуют нетрадиционных, принципиально новых решений [8, с. 140]. В. Эрхард определяет «прорыв» как стремительное продвижение вперед вопреки неблагоприятным условиям среды, что весьма подходит для многих регионов России, где нет финансовых средств, и в системе управления доминирует стратегия выживания [3, с. 20–35]. Последовательность инновационных изменений в стратегии «прорыва» своеобразно используется управленцами в таких регионах, где в отношении инициирования инновационного процесса наблюдаются определенные застойные явления, в том числе и инвестиционные, так как климат для инвестиций «извне» неблагоприятен.

Поэтому в подобных случаях в системе управления инновационным процессом необходимы следующие виды деятельности:

- неординарная комплексная оценка проблемной ситуации (поведения);
- выявление приоритетов и всех ресурсов развития, в том числе источников местных и иностранных инвестиций (стратегия);
- поиск организационных структур и механизмов, способных привести потенциально возможные источники инвестирования инноваций, в том числе за счет иностранного капитала.

Последний вид деятельности, например, на уровне региона, важен для форсирования инноваций, так как необходимо иметь условия, почву для эффективного освоения инноваций. Управленцу необходимо, в первую очередь, иметь способность приобретать новые знания, быть информированным, уметь решать новые задачи, менять и совершенствовать навыки, ценности, в которых перемены весьма необходимы для радикальных изменений, а также быть готовым анализировать новые процессы и явления, менять собственное поведение, рабочие методы, управленческие решения и отношения.

В результате изменения поведения управленческого персонала выявляются новые стимулы инновации с дополнительными внешними инвестициями и без них:

- возникает желание вновь улучшить ситуацию в организации;
- происходит «идентификация» и «усвоение» за счет перевода общих принципов и целей инновации в специфические личные цели и нормы управленцев, работников;
- идёт поиск механизмов осуществления инноваций;
- развивается человеческий потенциал организации;
- идёт формирование элементов новой организационной (а затем и технологической) культуры;
- выявляются предпосылки новой инновационной стратегии фирмы, что является плодом коллективной мыслительной деятельности. Здесь возможна мобилизация скрытых резервов, переходящих в источники инноваций.

Для успешного освоения инноваций (в том числе за счет иностранных инвестиций) по мнению Н. Ансоффа следует предусмотреть создание «стартовой площадки» и формирование, так называемого «двойного управления» [2, с. 505]. Это предполагает реализацию определенных мер. Для «стартовой площадки» необходимы: диагностика инновации и определение этапов и сроков проведения; выясняется единичное ли это явление или оно с необходимостью повторится снова; определяется период времени, имеющийся в распоряжении фирмы; изучаются возможности фирмы для инновационной стратегии (собственные ресурсы, финансы и источники возможного привлечения иностранного капитала); выявляются подразделения организации, которые затронут нововведения, проектируются схемы взаимодействия; производится анализ персонала и потенциала условий управления поведением; диагностика социальных (человеческих) факторов, восприимчивости и успешной реализуемости нововведения; осуществляется подробная информатизация персонала о необходимости нововведений; разъясняются позитивные результаты инноваций для всей организации и для отдельных ее элементов; организационное оформление изменений от инноваций и разработка системы поощрительных мер, их реализация.

Система «двойного управления» предполагает следующие этапы: подготовка (в том числе наглядная) плана проведения инновации с ориентацией на решение главных задач, а не на текущую работу; отменяется система текущего контроля и замещается системой стратегического контроля; создаются соответственно целям и задачам, новые должности и формулируются разделы ответственности за реализацию инновации; ориентация на использование модульной структуры управления (создание временных групп для управления процессом реализации инноваций); определяется схема развития сети открытых коммуникаций; определяются источники финансирования инноваций и соответственно документально оформляются.

Таким образом, создается новый управленческий потенциал фирмы, призванный обеспечить способность к инновациям при сохранении тенденции использования потенциала менеджеров в текущих производственных целях. Последние также должны пройти переподготовку для развития их инновационности при помощи системы двойного управления при проведении инновации, то есть создания специального подразделения в организационной

структуре во главе с менеджером, наделенным всеми властными полномочиями и личной ответственностью за успех проведения инновации.

Сочетание традиционности и инновационности в системе управления обеспечит стабильность, приносящую прибыль фирме в настоящее время, а инновации – будущее эффективное развитие фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акоф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах. М., 1974.
2. Ансофф Н. Стратегическое управление. М., 1989.
3. Астрахов А.С., Головкин Н.И. Технология прорыва в итоге В. Эрхарда. М., 1989.
4. Атамчук Г.В. Теория государственного управления. М., 1997.
5. Диалектика и методы управления. Калинин, 1981.
6. Политико-административная элита и государственная служба в системе властных отношений. Ростов н/Д, 1996.
7. Тихонова Н.Е. Мировоззренческие ценности и политический процесс в России // Общественные науки и современность. № 4.
8. Фалмер Р.М. Энциклопедия современного управления. В 5-ти т. Т. 2. М., 1992.
9. Шумпетер Д. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.

БАСТЕ Г.Д.

ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Рационализация распределения экономических ресурсов региона в территориальном и отраслевом аспектах создает возможности для ускорения его социально-экономического развития. Этим определяется необходимость модификации управленческой подсистемы и реализации совокупности мероприятий, обеспечивающих целеориентированность пространственно-экономических трансформаций и базирующихся на методическом обеспечении и инструментарии формирования условий функционирования элементов региональной системы.

Регион – это целостная система со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения, которую характеризует: высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов, неполная определенность состояний элементов [3].

Долговременность и инерционность процессов изменения пространственно-отраслевой структуры экономики региона, управленческие решения в данной сфере по праву могут быть отнесены к стратегически важным, предопределяющим успешность функционирования региональной системы на достаточно продолжительное время.

Являясь частью, подсистемой национального (народнохозяйственного) комплекса страны, регион представляет собой целенаправленно складывающееся динамичное и устойчивое региональное или локальное (компактное) сочетание предприятий и отраслей хозяйства, объединяемых также разветвленными и тесными связями [2].

Новизна возникающих при этом проблем, отсутствие статистически значимого опыта решения задач управления пространственно-экономическими трансформациями в новых условиях, недостаточная для практических целей проработанность соответствующего методического и инструментального обеспечения определяют актуальность исследования проблем

рационализации пространственно-отраслевой структуры территориального воспроизводственного комплекса.

Региональная социально-экономическая система представляет собой сложный динамический объект, изменения характеристик которого происходят как вследствие наличия свойства активности составляющих его элементов, так и в силу целенаправленных воздействий региональных систем управления. В первом случае говорят о наличии в системе процессов самоорганизации, в результате которой устраняются либо компенсируются негативные последствия конкуренции. Указанный эффект является одним из ориентиров целенаправленных воздействий региональной системы управления, обеспечивающих рационализацию пространственного распределения элементов территориального производственно-технологического комплекса. Таким образом, сонаправленность процессов самоорганизации и управляющих воздействий обеспечивает выполнение одного из основных известных в теории управления требований (управляемость), необходимых для реализации процесса управления.

Основу региона составляет так называемое экономическое пространство – насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д. [1].

В экономическом пространстве региона существует большое разнообразие форм организации хозяйства и расселения.

Структура региональной экономики может рассматриваться в различных аспектах, таких как:

- структура локальных рынков, характеризующаяся распределением объемов производства по отдельным хозяйствующим субъектам;
- внутреннее устройство – состав, способ и характер связей между техническими, экономическими, социальными подсистемами;
- совокупность территориально-локализованных экономических комплексов;
- совокупность взаимодействующих отраслей.

Структурная перестройка наряду с институциональными реформами является важнейшим направлением происходящей в России трансформации централизованно планируемой экономики в социально ориентированное рыночное хозяйство. Эта перестройка призвана преодолеть накопившиеся за годы планового хозяйствования глубокие структурные деформации, обеспечить создание качественно обновленной системы производительных сил. Суть обновления в том, чтобы она была адекватна реальным потребностям общества, базировалась на современных прогрессивных технологиях, могла эффективно функционировать в условиях рынка и интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

Важным предварительным этапом рационализации пространственно-экономической структуры региональной системы является идентификация территориально-отраслевых дисбалансов в ее функционировании, установление причинно-следственных связей, обуславливающих их позитивные и негативные проявления. Проведение систематизации указанных дисбалансов целесообразно проводить на основе выделения трех масштабных уровней – локального, регионального межрегионального, поскольку на каждом из них наблюдаются существенные различия в арсенале инструментальных средств управления, характере влияния взаимного дополнения, интеграции-деинтеграции, синергических эффектов на процессы социально-экономического развития региона.

В нынешних кризисных условиях процессы структурной перестройки российской экономики, а также региональной экономики, являющейся ее частью, инициируемые в первую очередь институциональными преобразованиями, так или иначе, идут по следующим направлениям (рис. 1).

Прежде всего, происходят существенные сдвиги в отраслевой структуре общественного производства. Такого рода сдвиги, не отражают глубинных тенденций в развитии производительных сил и во многих случаях носят временный, обратимый характер.

Именно так обстоит дело с рядом произошедших за последние годы структурных сдвигов в российской промышленности, например – рост удельного веса добывающей промыш-

ленности при снижении доли машиностроения в общем объеме промышленного производства. Для преодоления отрицательных тенденций развития экономики регионов в контексте общих целей экономической реформы и одновременно как самостоятельная система мер, направленных на решение стратегических и тактических задач воссоздания и развития воспроизводственного потенциала страны необходима реализация политики структурных преобразований экономики.



Рис. 1. *Последствия структурных преобразований в условиях переходной экономики.*

Возможности изменения состояния региональной системы во многом определяются составом и характеристиками имеющихся ресурсов, в число которых входят: природно-климатические, трудовые, региональные бюджеты информационные, инновационные, административные, инвестиционные и др. Не менее важным является вопрос эффективности их использования, решение которого неотделимо от управленческих аспектов проблем регионального развития.

Основное различие в механизмах управления ресурсами приведенных выше видов обусловлено повышенной сложностью процессов самоорганизации, что не позволяет с приемлемой точностью прогнозировать их развитие. В связи с этим, предлагается в качестве одного из приоритетных направлений использования непосредственно подконтрольных ресурсов (бюджетные средства) рассматривать формирование и поддержание условий развития процессов самоорганизации. Таким образом, речь идет о формировании благоприятной институциональной среды, в которой будет обеспечиваться возможность расширенного использования ресурсов всех перечисленных выше видов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
2. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики. М.: КНОРУС, 2005.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Институциональная поддержка, направленная на преимущественное развитие крестьянских (фермерских) хозяйств в России, требует поиска пути, который мог бы обеспечить трансформацию мелкотоварной формы хозяйствования в систему агропромышленного предпринимательства. При этом собственный опыт РФ с многоукладным характером ее экономики, своеобразными природными, климатическими, демографическими и институциональными условиями, нам представляется теоретически и практически полезным.

В отличие от мнения авторов, относящих агропромышленное предпринимательство к новому типу [12, с. 51; 8, с. 39], мы полагаем, что его институциональные основы стали формироваться в нашей стране в конце 20-х годов прошедшего столетия. Первые результаты хозяйственной предприимчивости и инициативы показали сельскохозяйственные кооперативы, объединившие предпринимателей-производителей, переработчиков и упаковщиков продукции сельского хозяйства в одном технологическом цикле. Активизации их предпринимательской деятельности способствовали переработка сельскохозяйственного сырья, сортировка и упаковка продукции растениеводства, животноводства и птицеводства. В рамках указанных формирований перерабатывались пшеница, сахарная свекла, семена подсолнечника и кукурузы и прочих растениеводческих культур. Благодаря промышленной переработке животноводческого сырья, достигался товарный вид масла и сыра, которые вырабатывались на маслодельных заводах из молока, творожных и других изделий аграрного происхождения.

Предприятия-переработчики выступали субъектами-интеграторами и обеспечивали перемещение готовых продуктов из сельской местности к потребителям-горожанам. Последующее переключение данных структур на промышленную переработку основной массы сельскохозяйственного сырья изменило второстепенный характер участия промышленности в производстве и сбыте продовольственных товаров.

В связи с этим, институциональной установкой государства, закреплённой Постановлением IV съезда Советов от 26 апреля 1926 года, была выработана «особая директива о содействии государства развитию сети предприятий сельскохозяйственной кооперации по первичной обработке и переработке сельскохозяйственных продуктов, в частности путём передачи сельскохозяйственной кооперации ряда государственных предприятий с зачислением их стоимости в неделимые капиталы кооперативных организаций» [7, с. 27].

Курс органов законодательной власти, взятый на перспективу, нашел творческое отражение в разработке теории об агроиндустриальных комбинатах. Именно их непродолжительное функционирование в условиях деформированных основ рыночной экономики указало на организационные преимущества системы агропромышленного предпринимательства. Возможности оказания практической помощи технически неоснащенным хозяйствам, повышение производительности труда колхозников и сельскохозяйственных рабочих, а также ускорение насыщения потребительского рынка продовольственными товарами, стали приоритетными направлениями производственно-хозяйственной деятельности указанных формирований.

«Если на ближайшем этапе характерной чертой совхозно-колхозных комбинатов, – писал Я.П. Никулихин, – будет помощь со стороны совхозов колхозам своим тракторным парком, ремонтными мастерскими, снабжением чистосортными семенами, агрономической консультацией, составлением организационно-производственных планов для колхозов, то в дальнейшем совхозы и колхозы будут срастаться в единое хозяйство индустриального комбината, с единым производственным планом» [5, с. 43–44].

Его взгляды разделяли экономисты Сибирской краевой плановой комиссии и краевого научно-исследовательского института экономики и организации сельского хозяйства. По их выводам, агроиндустриальный комбинат должен был представлять собой сельскохозяйственную корпорацию, работа которой базировалась на общей материально-технической базе

хозяйств-интегрантов. Исходя из заключений ученых-сибиряков, АИК понимался как неделимое формирование, распространявшее территориальные границы на несколько десятков, а зачастую и сотен тысяч гектаров [11, с. 94]. Входявшие в него колхозы теряли юридическую самостоятельность, в то время как совхоз выполнял функции субъекта-интегратора.

Иной точки зрения придерживались некоторые представители центральной научной школы, считавшие, что агроиндустриальный комбинат на первых этапах социально-экономического развития не должен был подчинять коллективные хозяйства государственной форме собственности. При этом совхозы и колхозы сохраняли внутри комбината права юридического лица и сотрудничали друг с другом в рамках определенных институциональных соглашений.

Благодаря централизованному осуществлению взаиморасчетов хозяйств различных форм собственности и перерабатывающих предприятий становилось возможным эффективное потребление средств производства на основе равномерного распределения машинного оборудования. Наличие в АИКе промышленных предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья обеспечивало функционирование прототипов современных предпринимательских структур агропромышленного типа, функционировавших на основе коллективно-долевой формы собственности. Однако реализация концепции формирования агроиндустриальных комбинатов, базирующейся на обеспечении цивилизованного взаимодействия партнеров по сельскохозяйственному производству, не нашла институциональной поддержки и не была внедрена на практике. Принятой оказалась концепция, определившая административный характер институционального оформления совхозно-колхозных объединений, в которых эффективность производственно-коммерческой деятельности хозяйств-интегрантов была сведена к нулю.

Это объясняется тем, что органы государственной власти придавали первостепенное значение необходимости реконструкции и индустриализации сельского хозяйства. Стараясь разрешить данный вопрос и видя быстрее решение поставленной задачи в комбинированном производстве, они обошли вниманием проблему формирования общесовременной экономико-институциональной среды для развития агропромышленного предпринимательства. В силу этого, на передний план был выдвинут тезис создания агрогородов «вместо 25 млн. крестьянских хозяйств, нескольких тысяч мелких совхозов и 50 тыс. карликовых колхозов» [6, с. 461].

Принимая на себя выполнение конкретных координационных функций в структуре объединений конгломеративного типа, совхозы подчинялись вышестоящему органу управления. Характер их производственной деятельности определялся в соответствии с институциональными установками треста, который координировал работу низового звена. Имевший право на присвоение части товарной продукции колхоз после покрытия производственных издержек под давлением совхоза передавал государству основную долю своих продуктов. При отсутствии возможностей свободного выхода на рынок, а также координирующего органа в виде совета комбината, совхозы изымали у колхозов создаваемый ими прибавочный продукт без предоставления последним соответствующих денежных средств.

В этом смысле издержки коллективных хозяйств возрастали по причине функционирования агроиндустриальных комбинатов на деформированных принципах обмена ограниченными ресурсами. Вследствие этого, Постановлением VI съезда Советов, который состоялся в марте 1931 года, создание совхозно-колхозных комбинатов было объявлено нарушением политики государственной власти [9, с. 9].

И действительно, наличие в сельскохозяйственном секторе Российской Федерации государственных и коллективных хозяйств, различавшихся по формам собственности, требовало дифференцированного подхода к институционализации их производственно-коммерческой деятельности. На рассматриваемом этапе важнейшей задачей выступало не «поспешное» слияние совхозов и колхозов, а создание экономико-институциональных условий, способствовавших ритмичному функционированию хозяйств государственной и коллективно-долевой форм собственности.

С учетом упомянутого положения должны были формироваться институциональные основы агропромышленного предпринимательства в отраслях растениеводства, животноводства и птицеводства. И хотя в этом смысле концепция совхозно-колхозного комбинирования

имела неоспоримые преимущества, упразднение института АИКов было связано с убыточной деятельностью колхозов.

Планы АИКизации признавались недопустимыми, а авторы создания данной теории подвергались необоснованному критикантству. По этому вопросу в начале 1932 года журнал «На аграрном фронте» сообщал: «Увлечшись техницизмом, надумав мифические АИК и ИНАК, создаваемые исключительно по принципам технического комбинирования, положив эти АИК и ИНАК в основу индустриализации и реконструкции сельского хозяйства, Я.П. Никулихин объективно скатился в лоно правооппортунистической теории, которая, отрывая техническое от социального, тоже пытается разрешить проблему ликвидации противоположности между городом и деревней...» [2, с. 165]. Под тяжестью таких заключений формирование системы агропромышленного предпринимательства было отодвинуто, как минимум, на 40 лет.

Указанный временной провал, обусловленный институциональными установками государства, впоследствии был дополнен Постановлением Совнаркома «О незаконной организации при колхозах промышленных предприятий, не связанных с сельскохозяйственным производством». Запрещение колхозам заниматься многими видами подсобного производства явилось продолжением осуждения ошибок, допущенных в процессе аграрно-индустриального строительства.

Согласно приведенному нормативно-правовому акту, принятому 22 октября 1938 года, все виды производства, не связанные с сельскохозяйственным сектором, подлежали сворачиванию. При этом запрещалось возведение перерабатывающих заводов на селе, так как новое строительство отрывало хозяйственные средства, предназначенные для индустриализации сельского хозяйства [3, с. 272]. Введение в строй промышленных предприятий и переработка сельскохозяйственного сырья осуществлялись в сфере государственной перерабатывающей промышленности, а колхозы и совхозы были лишены прав расширения своей собственной трансформационной базы.

Подобное направление усилий на сокращение трансформационных издержек сельхозтоваропроизводителей на практике привело к тому, что возрастающая масса сырого материала стала поступать из сельской местности в обслуживающие сельское хозяйство отрасли индустриальной сферы. Вопреки необходимости создания перерабатывающей базы в сырьевых зонах, трансформация сырого материала в готовые продукты происходила по большей части в крупных городах. Такая ситуация способствовала росту издержек производства и увеличению совокупных затрат сельхозтоваропроизводителей на всех уровнях воспроизводства продовольственных товаров.

Однако несмотря на это, промышленная деятельность совхозов и колхозов получила импульс своего развития лишь к началу 70-х годов XX века. Ориентир на производственно-технологическое единство сельскохозяйственных и промышленных отраслей был зафиксирован в Уставе совхоза и Примерном Уставе колхоза, а общее положение о межхозяйственном предприятии в сельском хозяйстве дополнило рекомендации относительно активизации предпринимательской деятельности указанных хозяйств.

В результате, за короткий временной период от промышленной переработки сельскохозяйственного сырья колхозы, совхозы и межхозяйственные предприятия получили доходы, позволившие им обеспечить повышение конкурентоспособности на внутреннем рынке. Имеющиеся статистические данные показывают, что уже с 1971 по 1974 годы сокращение издержек, связанных с поиском перерабатывающих предприятий в коллективных хозяйствах и совхозах позволило получить в расчете на один год 1 млрд. руб. прибыли. На разнице между себестоимостью промышленной продукции, произведенной в аграрной сфере, и ее покупной ценой было сэкономлено более 1,5 млрд. руб. при снижении убытков от порчи скоропортящейся части сельскохозяйственного сырья [4, с. 27].

Перевод материально-технической базы колхозов и совхозов на основу расширенного воспроизводства и использование достижений научно-технического прогресса предопределило изменение производственной структуры аграрной сферы. В зонах сырьевого производства стали сооружаться модернизированные хранилища, ускорилось возведение объектов перерабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговли. Происшедшие структурные сдвиги потребовали новых подходов к институциональной поддержке сельскохозяйственного сектора для минимизации совокупных затрат его субъектов.

По мере развития, специализации и комбинирования производства, перерабатывающие предприятия стали активнее выполнять координационные функции в рамках формирований аграрно-промышленно-торгового профиля. В их среде они уже не ограничивались переработкой некоторой части сельскохозяйственного сырья, а подвергали трансформационному воздействию его основную долю. Увеличивая объемы переработки и снижая потери продукции аграрной сферы, промышленные предприятия выступали инициаторами объединения различных субъектов собственности. Как следствие, в сельскохозяйственном секторе нашей страны появились агрофирмы, агрокомбинаты, агроконсорциумы и агрофинансовые группы.

Приведенные выше организационные формы агропромышленного предпринимательства оказались более адаптированными к условиям несовершенной конкуренции. Эффективность их функционирования на внутреннем и внешнем рынках стала определяться величиной трансакционных издержек, структуру которых формируют затраты эксплуатации экономической системы, основанной на рыночном обмене. В контексте институциональной экономики трансакционные издержки возникают в связи с необходимостью координации производственного и трансформационного процессов [1, с. 61]. К ним относятся затраты оформления контрактных отношений между хозяйствами и перерабатывающими предприятиями для организации купли-продажи сельскохозяйственного сырья и полуфабрикатов, ведения бухгалтерского учета и использования юридических услуг.

Кроме того, трансакционные издержки возникают в процессе обмена на организованных рынках, в рамках которых оформление сделок купли-продажи продовольственных товаров требует определенных затрат со стороны субъектов трансакционного сектора. Указанные издержки формируются на основе их затрат, связанных с предоставлением, крестьянским (фермерским) хозяйствам, сельскохозяйственным организациям, агрофирмам, агрокомбинатам, агроконсорциумам и агрофинансовым группам экономико-правовых услуг.

В этом смысле развитие приведенных организационных форм агропромышленного предпринимательства в РФ ускоряется на основе замещения или частичного восполнения хозяйственных расходов, складывающихся по поводу производства сельскохозяйственного сырья, его промышленной переработки и доставки продовольственных товаров к потребителям, их партнерами по агробизнесу.

Следует отметить, что в институциональной экономике развитие предпринимательства рассматривается с позиции достижения нулевого уровня трансакционных расходов хозяйствующих субъектов [10, с. 142]. Однако на наш взгляд, данная точка зрения не учитывает провалов рынка, особенностей несовершенной конкуренции и не объясняет экономико-институциональной природы различных видов предпринимательства, формирующихся и развивающихся в сельском хозяйстве. В этом смысле хозяйства могут снижать уровень своих трансформационных издержек через использование института контрактов с предприятиями перерабатывающей промышленности. В указанном направлении координационный эффект института контрактов проявляет себя как фактор, позитивно влияющий на инициативу и предприимчивость хозяйств.

Интеграционная функция формальных институтов в данном направлении реализуется на основе повышения эффективности производственно-коммерческой деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных организаций при минимизации их суммарных издержек. В этом формате развитие агропромышленного предпринимательства в РФ следует рассматривать с позиции воздействия трансакционных издержек на уменьшение совокупных расходов сельхозтоваропроизводителей.

Экономические связи перерабатывающих предприятий с хозяйствами, построенные на контрактной основе и глубокой специализации того или иного производства, приносят выгоды хозяйствам-интеграторам. Результативность поведения владельцев индивидуальных и коллективных хозяйств характеризуется более рациональным использованием земли, труда и капитала, что способствует снижению затрат субъектов предпринимательства, хозяйствующих в растениеводстве.

В свою очередь, хозяйства, специализирующиеся на производстве продукции животноводства и птицеводства, выигрывают не только на переработке сырья, но и на условиях производства, поскольку освобождаются от несвойственных им работ по поводу производства кормов. В сопоставлении с ними, хозяйства, занимающиеся производством и сбытом

зерновых и технических культур, сокращают затраты, связанные с введением в земледелие органических удобрений. И, если Я.П. Никулихин справедливо связывал формирование институциональных основ агропромышленного предпринимательства с организацией в сельскохозяйственных регионах РФ филиалов городских ИНАКов, наша концепция основывается на правомерности создания стимулирующей экономико-институциональной среды для различных субъектов собственности. По нашему мнению, речь должна идти о положительной величине транзакционных издержек партнеров по агробизнесу, вызывающей уменьшение суммарных расходов сельхозтоваропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Бесчастнов, Ипполитов и др. Об АИКах и ИНАКах т. Никулихина и о путях соцреконструкции сельского хозяйства // На аграрном фронте. 1932. № 2.
3. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1946 годы. М: Госсельхозиздат, 1948.
4. Василенко М.П., Гинин С.П. Интеграция общественного производства в сельском хозяйстве. М.: Мысль, 1978.
5. Никулихин Я. Проблема агроиндустриальных комбинатов // На аграрном фронте. М.: Изд-во Коммунистич. академии, 1930. № 1.
6. Никулихин Я.П. Индустриализация сельского хозяйства СССР. М.-Л.: Госсельхозиздат, 1931.
7. Озерецковский Н., Иогансен А., Блинов И., Березин В. Положение о сельскохозяйственной кооперации. М.: Книгосоюз, 1928.
8. Попов Н.А., Захарьин В.Ф., Карпусь Н.П. Предпринимательство в АПК. М.: ЭКМОС, 2001.
9. Постановления VI съезда Советов. М.: Изд-во ЦИК Союза ССР, 1931.
10. Савинцева С.А. Транзакционные издержки в российской экономике: Дис. ... канд. экон. наук. Кемерово: КГУ, 2005.
11. Труды первой Всесоюзной конференции аграрников-марксистов. М: Изд-во Коммунистич. академии, 1950.
12. Шутьков А.А., Боев В.Р., Серков А.Ф. Многоукладная экономика АПК России: вопросы теории и практики. М.: Колос, 1998.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Выявление взаимосвязи динамики заработной платы работников с другими условиями труда позволяет оценить условия и стимулы профессионального роста, а, следовательно, и повышения конкурентоспособности работников.

Регулирование кадровой ситуации на предприятии предполагает выработку обоснованной политики заработной платы.

Средняя оплата труда работников предприятия определяет средний уровень их конкурентоспособности посредством привлечения и закрепления работников того или иного качества. Повышая уровень оплаты труда работников высокой конкурентоспособности, руководство предприятия или фирмы может не только привлечь на вакантные рабочие места работников необходимых качественных характеристик, но и трудоустроить этих работников, уволив тех, кто не соответствует потребностям предприятия в работниках определенного качества.

Здесь следует отметить, что переход к рыночным отношениям привел к зависимости заработной платы и конкурентоспособности работников. Следует пояснить, что по мнению ав-

тора, оплата труда работника зависит прежде всего от уровня его конкурентоспособности. В тоже время, средняя оплата труда работников предприятия определяет средний уровень их конкурентоспособности посредством закрепления работников того или иного качества.

Важным моментом оплаты труда должна являться согласованность динамики показателей оплаты труда, профессиональной и социальной мобильности. Отсутствие дифференциации в оплате работников различной конкурентоспособности может привести к приуменьшению роли профессионального и квалификационного роста, как со стороны работников, так и работодателей. Отмеченное обстоятельство существенно снижает эффективность производства и управления.

В 2006 г. в российской экономике продолжилась тенденция снижения темпов роста среднемесячной номинальной заработной платы. Особенно ощутимым оно было в сельском хозяйстве – на 10,7%-ных пункта по сравнению с предыдущим годом при снижении в среднем по экономике на 8,5, а в промышленности – на 2,2%-ных пункта. В результате соотношение среднемесячной оплаты труда в сельском хозяйстве со среднероссийским уровнем снизилось до 39, а с оплатой в промышленности – до 34% (табл. 1).

Таблица 1

*Размеры номинальной заработной платы работников в отраслях
российской экономики*

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2005 г.	I полугодие 2006 г.
Ср. мес. зараб. плата, руб./долл. США					
всего по экономике:	2223/79	3240/111	4360/139	5499/179	6411/223
промышленность	2736/97	4016/138	5129/163	6439/210	7509/262
сельское хозяйство	891/32	1306/45	1752/56	2164/70	2398/84
Отношение, %					
к среднему уровню	40,1	40,3	40,2	39,4	37,4
к уровню в промышленности	32,6	32,5	34,2	33,6	31,9
В % к соответств. периоду пред. года:					
всего по экономике	146,0	145,7	134,6	126,1	126,1
промышленность	148,9	146,8	127,7	125,5	124,6
сельское хозяйство	141,7	146,6	134,2	123,5	131,2
Среднечасовая зараб. плата, руб.					
всего по экономике	117,9	123,6	116,6	110,3	...
промышленность	15,7	23,1	31,5	39,4	...
сельское хозяйство	22,0	31,4	40,3	50,3	...
сельское хозяйство	5,6	8,4	11,4	14,2	...

В 2005 г. заработная плата в сельском хозяйстве равнялась 70 долларам США в месяц и оставалась самой низкой в отечественной экономике. По отношению к заработной плате наиболее высокооплачиваемых работников топливной промышленности (15505 руб.) она составляла 14%, а к уровню зарплаты наименее оплачиваемых работников легкой и лесной промышленности, соответственно, 78 и 66%.

Еще больше межотраслевой разрыв в уровне среднечасовой заработной платы, что свидетельствует об относительно большей среднегодовой продолжительности отработываемого работниками сельского хозяйства времени. Если средний россиянин при 8-часовом рабочем дне зарабатывает в расчете на день 315 руб., занятый в промышленности – 402 руб., в том числе в топливной – 914, легкой – 186, лесном хозяйстве – 175, то дневной труд работника сельского хозяйства оценивается только в 114 руб., т.е. в 2,8 раза ниже, чем в среднем по экономике, и в 3,5 раза ниже по сравнению с промышленностью. Заработная плата в сельском хозяйстве остается все еще ниже прожиточного минимума трудоспособного населения страны в целом (табл. 2).

Наблюдается замедление и темпов роста реальной заработной платы. При росте номинальной среднемесячной заработной платы на 23,5% реальная заработная плата работников

сельского хозяйства увеличилась в 2005 г. по сравнению с предыдущим годом на 10,3%, тогда как в 2002 г. – на 16,6, а в 2001 г. – на 23,6%. В 2005 г. в сельском хозяйстве она составляла 35% к уровню 1990 г. и 107% к уровню 1997 г.

В сельском хозяйстве размеры заработной платы существенно различаются в зависимости от формы собственности организаций. В организациях с частной формой собственности, где занято 74% работников сельского хозяйства, в 2005 г. заработная плата была ниже, чем среднеотраслевая, на 9% и ниже по сравнению с организациями государственной формы собственности на 32%.

Таблица 2

Соотношение номинальной среднемесячной заработной платы с прожиточным минимумом трудоспособного населения, (в %)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2005 г.	I полугодие 2006 г.
Всего по экономике	168	199	222	239	252
Промышленность	207	247	261	280	295
Сельское хозяйство	67	80	89	94	95

Размер заработной платы зависит также от численности работников организаций: заработная плата более крупных организаций выше среднего уровня. В сельском хозяйстве эта закономерность выражена весьма ярко: в организациях с численностью персонала 1 тыс. и более человек заработная плата выше среднеотраслевого уровня в 1,6 раза (в промышленности в 1,1 раза). Это свидетельствует об относительно более высокой эффективности крупного сельскохозяйственного производства. Вместе с тем, выше среднего размера по отрасли (107%) и заработки в малых сельскохозяйственных коллективах, где, как правило, вознаграждение тесно связано с конечными результатами труда каждого работника.

Внутриотраслевая дифференциация заработной платы в сельском хозяйстве снижается, но остается еще более значительной, чем в промышленности.

В сельском хозяйстве снижается также, хотя более низкими темпами, чем в целом по экономике, и доля работников с заработной платой на уровне или ниже величины прожиточного минимума. Если в апреле 2000 г. этот контингент достигал 80% персонала сельскохозяйственных предприятий, то в апреле 2004 г. он равнялся 68%, что в 2,5 раза выше среднероссийского уровня (табл. 3).

Таблица 3

Удельный вес работников с заработной платой на уровне или ниже прожиточного минимума, %

	Апрель 2000 г.	Апрель 2006 г.
Экономика в целом	41,5	27,3
Сельское хозяйство	80	68

Вместе с тем отмечается повышение удельного веса работников, труд которых оплачивается на уровне и ниже законодательно установленного размера минимальной заработной платы. В апреле 2004 г. в сельском хозяйстве доля работников, заработная плата которых не превышала 600 руб., достигла 13,8%, тогда как в апреле 2000 г. она составляла 13% при величине МРОТ 250 руб. В целом по экономике удельный вес работников, имевших заработную плату на уровне минимальной и ниже, в апреле 2004 г. составлял 2,2%, в промышленности – 0,9%. Более половины работников, имевших заработную плату в размере минимальной и ниже, приходилось на занятых в сельском хозяйстве.

Просроченная задолженность по заработной плате в сельском хозяйстве на 1 июля 2006 г. сократилась по сравнению с началом 2005 г. наполовину (3,3 млрд. руб.) и составила 6,7 млрд. руб. – 27,3% от суммы задолженности по экономике в целом. Однако это снижение отчасти носит искусственный характер, поскольку связано с нерегулярным начислением заработной платы (нет начисления, нет и задолженности). Так, за первое полугодие 2006 г.

23 тыс. работников отрасли (около 1% всех работников сельскохозяйственных предприятий) вообще не производились начисления заработной платы. Численность персонала, работающего бесплатно, в сельскохозяйственном производстве была в 1,4 раза больше, чем в остальных отраслях экономики вместе взятых (17 тыс. человек).

Просроченная задолженность по заработной плате в сельском хозяйстве носит более выраженный хронический характер, чем в других отраслях, и ее средний размер на работника относительно величины заработной платы значительно выше.

Если в целом по экономике задолженность по выплате заработной платы текущих периодов на 1 июля 2006 г. составляла 41% (в октябре 1998 г. – 1/5), в отраслях бюджетной сферы, в газовой промышленности – 70-88%, то в сельском хозяйстве – только 27%, а 73% приходилось на невыплаты за прошлые периоды.

На конец первого полугодия 2006 г. размер невыплаченной в срок заработной платы в расчете на 1 работника из числа тех, перед которыми имелась задолженность, составлял в среднем по России 6,1 тыс. руб. или 81,3% к уровню среднемесячной начисленной заработной платы по крупным и средним организациям за июнь 2006 г. В сельском хозяйстве задолженность равнялась 4,6 тыс. руб. и превышала начисленную заработную плату в отрасли в 1,7 раза.

В условиях современной инфляции несвоевременное получение заработной платы серьезно снижает ее покупательную способность и, следовательно, реальный размер вознаграждения за труд. Сохраняющаяся задолженность по заработной плате усугубляет социальное неравенство занятых в сельскохозяйственном производстве, блокирует трудовую мотивацию работников.

БОРОДАВКИНА Н.Ю.

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

В настоящее время, когда усиливаются региональные тенденции в мирохозяйственных отношениях, наибольшую актуальность получают вопросы управления экономическим развитием в условиях регионов и территорий. В то же время региональный аспект формирования условий управления экономическими процессами в целом и приграничным сотрудничеством остается интересной для исследования проблемой. Вступление в Европейский Союз Польши и Литвы уже приблизило его границы к территории Российской Федерации, что дало возможность приграничным регионам играть роль контактных регионов с сопредельными государствами. Очевидно, что результаты развития в такой новой уникальной ситуации для приграничных регионов могут быть неоднозначны с точки зрения геополитической, экономической, социальной и экологической составляющих хозяйственной жизни, поэтому такие проблемы необходимо тщательно исследовать и принимать по ним конкретные практические решения. Внешнеэкономическая деятельность для данных приграничных территорий является условием развития, что обуславливает поиск ее нового, отвечающего современной геополитической ситуации, места в условиях российско-европейского взаимодействия на Балтике с учетом происходящих изменений.

В настоящее время можно говорить лишь о развитии функции Калининградской области как транзитной территории для перемещения грузов. Как следствие отсутствия четко выработанной концепции долгосрочного развития региона сложно оценить, насколько подобное положение соответствует региональным приоритетам. Однако анализ текущего состояния требует обязательного учета внешних для региона тенденций, включая новое европейское пространство и вступление России в ВТО, при разработке важнейших для развития области документов.

В ситуации отрицательного сальдо внешней торговли очень важно выделить в качестве одного из основных приоритетов развития области разработки и реализации программы

поддержки экспорта из региона и разумного использования льгот Особой экономической зоны для развития производственной, а не импортной направленности хозяйственной деятельности региона.

Определение объемов импорта продукции по каждой из отраслей экономики для аналогичных приграничных регионов находится в числе важных исследовательских проблем, которая подлежит решению через анализ моделей межотраслевого баланса (МОБ).

В известной модели конкурентно-импортного типа (или расширенной модели МОБ), где n – число отраслей экономики, система линейных алгебраических уравнений имеет следующий вид:

$$\begin{cases} x = Ax + p + s - r, \\ r = D(Ax + p). \end{cases} \quad (1)$$

здесь x , p , s и r – векторы размерности n , элементами которых являются отраслевые объемы соответственно валового выпуска продукции, внутреннего конечного потребления, экспорта и импорта, $A = [a_{ij}]_{n \times n}$ – технологическая матрица, а $D = [d_{ij}]_{n \times n}$ – диагональная матрица с элементами $d_{ij} = d_i$ при $i=j$, $d_{ij} = 0$ при $i \neq j$. Задача состоит в нахождении векторов x и r .

Следует отметить, что величина d_i представляет собой коэффициент импорта i -той отрасли, т.е. отношение объема импорта r_i к сумме промежуточного и внутреннего конечного потребления $g_i = \sum a_{ij}x_j + p_i$.

Считая, что все показатели МОБ заданы в стоимостном выражении, а векторы s и p неотрицательны, можно найти единственное экономически обоснованное решение x^0 , если $x^0 \geq s$ и коэффициенты импорта удовлетворяют неравенствам $0 \leq d_i \leq 1$, $\forall i \in N_n$, а матрица A продуктивна.

Традиционно импорт считается функцией внутреннего потребления, однако в данном утверждении не учитывается распространенное явление реэкспорта или операций с давальческим сырьем и последующим вывозом продуктов переработки (для краткости определяемых как реэкспортные операции). Для Калининградской области данный показатель является существенным в структуре внешнеторгового баланса, что определяет необходимость модификации модели МОБ следующим образом:

$$\begin{cases} x = Ax + p + s - r, \\ r = D(Ax + p) + r_s. \end{cases} \quad (2)$$

Для адаптации существующей модели вводим показатель r_s – объем импорта для реэкспортных операций. Сразу следует отметить, что официальная статистика не учитывает отдельно объемы подобных операций в разрезе отраслей и в ценах МОБ. Для учета их оценок можно использовать следующую систему:

$$\begin{cases} x = Ax + p + s - r, \\ r = D^*(Ax + p + s). \end{cases} \quad \begin{cases} x = Ax + p + s - r, \\ r = D^{**}x. \end{cases} \quad (3)$$

Величины d_i^* и d_i^{**} определяют соотношение объема импорта к сумме объемов внутреннего потребления и экспорта $g_i + s_i$ и к валовому выпуску x_i соответственно. Данные системы являются различными формами записи одной и той же модели. В таком случае с помощью матрицы D^* реэкспорт учитывается и принимается пропорциональным доле экспорта в сумме объемов внутреннего потребления и экспорта.

Таким образом, в условиях ограниченности статистических данных по реэкспорту продукции в Калининградскую область использование подобной модели позволяет получать и оценивать результаты таких операций, выявляя их влияние на формирование межотраслевого баланса региона. Для улучшения прогнозных качеств модели необходимо провести мероприятия по изменению системы статистической отчетности.

Рассмотренные выше модели основаны на предположении о том, что объем поставок импорта продукции любой отраслью каждому промежуточному и внутреннему конечному

потребителю пропорционален доле этого потребителя во внутреннем потреблении (как в модели (1)). Фактически, для каждого региона существуют свои особенности, что в условиях эксклавного региона позволяет рассмотреть дополнительные составляющие к этой модели. Если добавить в модель МОБ матрицу коэффициентов прямых затрат импортной продукции промежуточным потребителям

$D' = [d'_{ij}]_{n \times n}$ и вектор поставок импортной продукции внутренним конечным потребителям r' , то модель примет следующий вид:

$$\begin{cases} x = Ax + p + s - r, \\ r = D^* x + r^*. \end{cases} \quad (4)$$

В данном соотношении учитываются конкретные направления поставок каждой отраслью импортной продукции другим отраслям – промежуточным потребителям и внутреннему конечному потребителю. Соответственно, в случае изменения объема производства в одной потребляющей отрасли произойдет изменение импортных поставок для нее в соответствии с фактическим коэффициентом прямых затрат. Это позволяет говорить о большей адекватности данной модели условиям функционирования большинства предприятий, действующих в рамках Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области».

Из множества существующих методик расчета показателей внешней торговли наибольший интерес представляет показатель Грубеля – Ллойда (Grubel-Lloyd), который применяется для оценки уровня внутриотраслевой торговли в рамках отдельных экономических рынков [3]. В нашем случае можно применить данный метод для расчета уровня внутриотраслевой торговли во внешнеэкономической деятельности. Так индекс возможной внутриотраслевой торговли (Ив_i) рассчитывается следующим образом:

$$\text{Ив}_i = \frac{100 * (ВТО_i - |C_i|)}{ВТО_i} \quad (5)$$

где ВТО_i – внешнеторговый оборот i-го товара; C_i – сальдо внешнеторгового оборота i-го товара.

Под видом отдельного товара понимается, скорее, отрасль промышленности, тем не менее, статистические данные позволяют сопоставлять показатели по каждой товарной позиции экспорта или импорта.

Индекс Ив_i, при расчете близкий к нулю, означает, что участники ВЭД региона (в данном случае Калининградской области), предпочитают одностороннее участие во внешней торговле, специализируясь только на экспорте, либо только на импорте конкретного товара.

Напротив, значение индекса Ив_i, приближающееся к 100, предполагает наличие «двусторонней» торговли, то есть одновременные экспортные и импортные потоки товаров. Следовательно, для данных групп товаров возможно наличие внутриотраслевой торговли и усиление взаимодействия между участниками рынка.

Нулевые значения индекса Ив_i по ряду товаров соответствуют отсутствию рассматриваемых товарных позиций в одной из операций внешнеторгового баланса. В настоящее время, в группу товаров с односторонней направленностью внешнеторговой деятельности Калининградской области за последних 6 лет входят до 24 товарных позиций. Так, в полной мере это можно отнести к целлюлозе, которая, в основном, импортируется в регион в течение последних трех лет, аналогичная ситуация с мебелью, средствами наземного транспорта, сигаретами, пластмассой и мясными продуктами, большинством продовольственных товаров.

В то же время значения показателя Ив_i, приближающиеся к 100, также свидетельствуют об интересной динамике.

Так, например, по товарной группе «бумага, картон» наблюдается положительная динамика показателя внутриотраслевой торговли (от 79,6 до 89,6 ед.) с резкими падениями в отдельные годы. Это в целом обосновывает вывод об увеличении внутриотраслевой торговли в этом секторе. Для товарного рынка рыбы и ракообразных в течение последних трех лет было характерно некоторое снижение внутриотраслевой активности в сторону превалирования одного вида внешнеэкономических операций (импорта).

Наиболее интересной проблемой стала количественная оценка параметров, влияющих на формирование новых условий управления ВЭД. В процессе исследования может быть предло-

жена методика определения коэффициента международного сравнительного преимущества, т. е. определение уровня воздействия каждой группы внешнеторговых товаров на создание положительного или отрицательного восприятия Калининградской области.

С использованием зависимостей Лаффея-Херцога [2] между весом каждого товара в структуре внешней торговли и его внешним сальдо, предлагающих измерить сравнительное преимущество или даже конкурентоспособность региона, можно произвести следующие математические преобразования:

$$g_i = \frac{x_i + m_i}{X + M} = \frac{BTO_i}{BTO} \quad \sum_{i=1}^N g_i = 1 \quad (6)$$

где g_i – доля i -го товара во внешнеторговом обороте региона; x_i – объем экспорта i -го товара; m_i – объем импорта i -го товара; X – совокупный объем экспорта региона; M – совокупный объем импорта региона.

Для сопоставления показателей внешнее сальдо каждого товара было скорректировано с учетом его доли во внешнеторговом обороте и размеров экономики эксклавного региона (валовой региональный продукт).

$$y_i = 1000 * \frac{x_i - m_i}{GRP} = 1000 * \frac{C_i}{BPI} \quad (7)$$

где y_i – внешнее сальдо i -го товара с учетом размеров экономики региона; GRP или BPI – валовый региональный продукт; C_i – внешнеторговое сальдо i -го товара.

Вклад каждого товара во внешнеэкономическое сальдо региона (z_i) может быть определен следующим образом:

$$z_i = g_i * Y \quad (8)$$

где Y – внешнеторговое сальдо региона (по всей совокупности товаров), скорректированное с учетом BPI. Таким образом, показатель z можно определить как теоретическое (возможное) сальдо данного товара.

Путем математических преобразований данный показатель можно представить как:

$$z_i = g_i * Y = \frac{x_i + m_i}{X + M} * 1000 * \frac{X - M}{GRP} \quad (9)$$

Следовательно, можно определить сравнительное преимущество региона по каждой товарной позиции, измеряя взвешенный вклад каждого товара во внешнее сальдо региона и оценивая специализацию торговли, а не производства. F_i – коэффициент выявленного сравнительного преимущества определяется следующим образом:

$$F_i = y_i - z_i = 1000 * \frac{x_i - m_i}{BPI} - 1000 * \frac{(x_i + m_i) * (X - M)}{BTO * BPI} = 1000 * \frac{BTO * C_i - BTO_i * C}{BTO * BPI}$$

Таким образом, для расчетов уровня воздействия каждой товарной группы на формирование сравнительных преимуществ Калининградской области следует использовать следующую формулу:

$$F_i = 1000 * \frac{BTO * C_i - BTO_i * C}{BTO * BPI} \quad (10)$$

где F_i – коэффициент выявленного сравнительного преимущества региона в торговле, C_i – внешнеторговое сальдо i -го товара; BTO – внешнеторговый оборот региона; BTO_i – внешнеторговый оборот i -го товара; BPI – валовой региональный продукт, рассчитанный с учетом среднегодового курса национальной валюты.

Положительные значения показателя свидетельствуют о позитивном влиянии данного товара, в то время как отрицательные значения свидетельствуют о негативном воздействии на торговый баланс региона. Значения показателя сравнительного преимущества по внешнеторговым товарам позволяют оценить воздействие или вклад каждого товарного рынка в формирование международного сравнительного преимущества. Динамика таких значений в течение ряда лет позволяет выявлять приоритетные направления, как в тактическом, так и в стратегическом плане с целью выравнивания ситуации.

Анализ ситуации по каждой товарной позиции может стать основой для принятия управленческих решений в сфере компетенции региональных властей по стимулированию или оттоку внимания участников внешнеэкономической деятельности к тем или иным видам продукции. И наоборот, подобный мониторинг развития внешней торговли региона не только по традиционной товарной и географической структуре а и с использованием предложенной методики становится проверкой результативности применения тех или иных методов управления внешнеэкономической деятельностью.

Анализ структуры внешней торговли Калининградской области по товарным элементам может быть дополнен исследованием особенностей географического распределения внешнеторговых потоков.

Разработанная методика расчета индекса двусторонней торговли ($Ид_j$) позволяет провести анализ экономического взаимодействия со странами – контрагентами во внешней торговле [1].

Так, индекс будет рассчитан по следующей формуле:

$$Ид_j = \frac{100 \cdot (ВТО_j - |C_j|)}{ВТО_j} \quad (11)$$

где $Ид_j$ – индекс двусторонней торговли между данным регионом и j-й страной; $ВТО_j$ – внешнеторговый оборот с j-й страной; C_j – сальдо внешнеторгового оборота с j-й страной.

Такие показатели позволяют проанализировать возможности развития двусторонней торговли между Калининградской областью и конкретным регионом и основные тенденции в этом направлении.

Основные ограничения для индекса двусторонней торговли аналогичны изначальным для индекса Грубеля-Ллойда. При уровне, близком к 100 ед., развитие двусторонней торговли между странами (регионами) может быть признано максимальным. В свою очередь, снижение значений индекса $Ид_j$ до нуля характеризует односторонний внешнеторговый процесс.

В целом совершенствования процесса управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона рассмотренные методические подходы могут быть адаптированы и сведены в методику по оценке влияния внешней торговли на управление экономическим развитием региона, включая анализ (мониторинг) динамики внешней торговли, анализ изменения товарной и географической структуры внешней торговли.

По мере реализации общегосударственной экономической политики создаются предпосылки повышения заинтересованности местных и региональных органов власти в расширении сотрудничества во внешнеэкономическом аспекте. Очевидно, что прямые связи субъектов с сопредельными государствами отвечают интересам изменяющейся России и способствуют наращиванию собственного потенциала экономического развития приграничных регионов. Следует особое внимание обратить на то, что для приграничных регионов важнейшим и приоритетным направлением развития становится повышение степени диверсификации структуры экспорта и удельного веса конечной продукции в суммарном объеме, что предопределяет актуальность и новизну исследований по вопросам воздействия приграничного сотрудничества на процессы интеграционного взаимодействия России и сопредельных государств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бородавкина Н.Ю.* Роль внешнеэкономического фактора в развитии Калининградской области // Сотрудничество государств Балтийского моря в сфере образования: Сборник материалов к заседанию экономической секции международной научно-практической конференции по проекту «Еврофакультет – Калининградская инициатива». Калининград: Изд-во КГУ, 2002.
2. *Lafay G., Herzog C.* Commerce international: la fin des avantages acquis. CEPII, Economica, 1989.
3. *Lindstrom M.* External flows of goods and services // Materials of Tacis PROMETEE II. Kaliningrad, 1998.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАССОВЫМИ
КОММУНИКАЦИЯМИ ФИРМЫ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ ИНФОРМАЦИИ

Целью функционирования рынка потребительских товаров, понимаемого как сфера коммерческой деятельности продавцов направленная на взаимовыгодный обмен полезностями между продавцами и покупателями, является генерирование множественности запросов товаров и цен. Состояние поведенческих реакций в цепи событий изменяется, а не оказывается заданными изначально. Рыночные отношения проявляются как следствие экономических и социальных закономерностей поведения участников процесса. Такая трактовка рыночных процессов, дает возможность говорить о системности¹ анализируемого явления, а отношения между продавцом и покупателями в условиях изменяющегося информационного поля классифицировать как управление рыночными коммуникациями предприятия. Коммерческие коммуникации следует рассматривать как социально-экономическую категорию, характеризующую степень упорядоченности информационного поля и набора потенциальных сделок [2]. Изменение всех состояний системы управления массовыми коммуникациями приемлемо интерпретировать, как изменение времени, поскольку количество моментов собственного времени системы соответствует количеству всех её событий. Следует учитывать, что с точки зрения продавца, эффективно не столько превентивное поведение продавцов, сколько конструктивно валидное поведение покупателей.

Особо остановимся на характеристиках покупателей, так как именно покупательская реакция определяет все свойства указанной системы отношений. Под покупательской реакцией будем понимать ценовой спрос на рекламируемые товары.

Масштаб изучаемых явлений достаточно велик, поэтому поведение индивидуальных покупателей в системе, обобщается и рассматривается как набор решений монолитной, неделимой по поведенческому признаку группы, (далее потенциальных потребителей) обладающей набором нечетко определенных характеристик: числом потенциальных потребителей; принадлежностью к потребительскому сегменту; внушаемостью группы; частотой контакта группы с коммуникационными каналами.

В целях создания возможности формулировки реакции потенциальных потребителей, локализуем изучение поведения группы до уровня анализа рыночного поведения отдельного взятого индивида, полагая, что его реакции являются характерными для поведения каждого участника рассматриваемого множества. Исходя из сказанного, в качестве параметра характеризующего потенциальных потребителей принимается спрос во временном интервале, представляющий собой отклик целевого сегмента на ценовое предложение и рекламную информацию, а не количество товаров, которое может быть реализовано на рынке при существующем уровне цен [1].

Имеются разнообразные подходы, используемые при анализе влияния коммерческой информации на потенциальных потребителей. В данном исследовании под эффектом коммуникации принимается количество передаваемой потенциальным потребителям информации. Конкретное рекламное обращение сообщает целевой аудитории некоторые сведения, а переменными отклика на информирование являются такие составляющие как степень осведомлённости потребителя и понимание рекламного обращения.

Обоснованность такого подхода подтверждается следующими причинами [2]: 1) знание потенциальных потребителей о существовании товара, то есть наличие положительной обратной связи увеличивает вероятность покупки; 2) сложившаяся на основе знаний устойчивая оценка товара индивидом зависит от эффекта его научения [6]; 3) эффект научения индивида прямо пропорционально числу повторных публикаций коммерческой информации (итеративное научение); 4) число повторных публикаций информации в условную единицу времени определя-

¹ Здесь, под «системой», понимается целостный объект с высокой энергией связей между элементами по сравнению со всеми существующими связями участников процесса.

ется величиной затрат на информирование; 5) количество публикуемой о товаре информации зависит от числа повторных информирований в условную единицу времени.

Проанализируем более подробно рекламное воздействие на потребителя. При обращении за покупкой полученное покупателем из рекламы знание актуализируется, обретает форму информации, запуская актуальную установку индивида, обеспечивающую устойчивый, целенаправленный характер протекания товарного выбора. Память человека используется продавцом как стимул роста целесообразности покупки товара в направлении, заданном рекламной коммуникацией [2].

Для успешной актуализации рекламы продавцу необходимо: определить качество и объем информации; выяснить форму передачи информации (виды рекламы); выявить эффективную структуру информационных стоков² (рекламных носителей) [3]; провести оценку надежности информации.

Коммуникации не существует вне информационного взаимодействия участников товарного обмена. Полагаем, что один информационный канал образуется одним носителем рекламы, тогда предметной областью информационного пространства продавца является конечное множество рекламных объектов, а дополнением данной предметной области является пустое множество рекламных объектов – «не рекламирование». Под «не рекламированием» будем понимать закрытый информационный канал при отсутствующих затратах на рекламу.

Под информационным каналом, понимаем многократную публикацию рекламной информации с помощью СМИ за один период времени, с помощью одного и того же рекламного носителя. Объем и число выкупленных информационных каналов сокращает информационное пространство конкурирующих фирм, а интенсивность воздействия рекламы определяется объемом и количеством информационных каналов³. Количество и структура выкупаемой у рынка информации пропорционально финансовым ресурсам (затратам на рекламу), которыми располагает продавец [2].

Следует, особо остановиться на ситуации «не рекламирование». Для этого определим предметную область информационного пространства продавца. Под публикацией рекламной информации о товаре, прежде всего, подразумеваются каналы массовой коммуникации⁴, реализуемые посредством СМИ, обладающие институциональными характеристиками, то есть реализующие интересы продавца и покупателей, при мотивировании покупательского поведения потенциальных потребителей. В этой ситуации остаётся открытым вопрос, о том к какой разновидности коммуникаций отнести информационное взаимодействие покупателя с конкретным товаром? Является ли это взаимодействие исключительно маркетинговой коммуникацией или относится к массовой коммуникации, так как её признаки явно присутствуют: в качестве получателя информации выступает неструктурированный по типологическим критериям совокупный субъект – потенциальный потребитель?

Структурированность отсутствует в силу того, что рыночный сегмент и принципы сегментирования при анализе системы задаются а priori, а возможные отклонения от заданного в системе поведения индивидов принимаются несущественными. Это даёт возможность говорить об отсутствии типологической разбивки внутри множества потенциальных потребителей. Если данное утверждение является справедливым, то маркетинговая составляющая управления исследуемой системы является эндогенной характеристикой и в механизме анализируемого явления играет сопутствующую роль. На цепь событий происходящих внутри системы, на изменение во времени состояний элементов коммуникации, маркетинг, не влияет.

Возвращаясь к взаимодействию покупателей с информацией о товаре в момент его выбора, следует поставить еще один ряд важных вопросов. Можно ли вести речь о затратах на

² Вильсон А. Дж. отождествляет понятия: (стоимость или полезность, деньги) = (энергия, работа). Использует концепцию энтропии, рассматривая физические аналогии (соответственно и термины) при анализе динамики социальных систем [3 с. 26–29, 126–136].

³ Исходим из того, что рекламное обращение является «ожидаемой информацией», а энтропия, являясь мерой информации, может быть использована для сравнения информационных потоков с пропускными способностями каналов. С другой стороны это позволяет исследовать информационные потери в экономических задачах [17, 14].

⁴ Коммуникация массовая – разновидность социальной коммуникации, при которой в качестве получателя информации выступает неструктурированный по типологическим критериям совокупный субъект, – в отличие от коммуникации маркетинговой, или специализированной, где совокупный субъект по типологическим характеристикам разбит на несколько однородных подгрупп (например, по критерию социально-демографического положения либо ценностно-установочных приоритетов).

информирование в этом случае, и присутствует ли оно как таковое? Если да, то, каким образом его учитывать, и как оценить величину затрат на него? Можно ли утверждать, что каналом информации является сам товар?⁵ Как в контексте коммуникации воспринимать ценовое предложение в месте продажи? Относить ли предложение цены, к информации, публикуемой посредством товара? Какова в этом случае роль товара? Или, в местах продажи публикуется полезность?

Попытаемся ответить на поставленные вопросы, исследовав поведение инициатора коммуникации – продавца. Для этого, вначале проанализируем область дефиниций товара, не только в свете информационного обмена и купли-продажи, а с учетом его коммуникационных свойств. По нашему мнению наиболее приемлемым в данном случае будет определение товара, сформулированное Ф. Котлером: «Товар – все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления» [4, с. 284]. Необходимо сделать ряд пояснений к данному определению. Во-первых, надлежит подчеркнуть, что Ф. Котлер понимает рынок, как «совокупность существующих и потенциальных покупателей товара» [4, с. 78]. Во-вторых, одним из важных этапов принятия решения о покупке, он указывает «поиск информации», как неотъемлемую часть современного рынка. Явления сопутствующие «поиску информации» и экономического поведения человека⁶ отмечены и подробно изучены Стиглером в «Экономической теории информации» [15] и Беккером в «Теории распределения времени»⁷ [9; 11].

И, наконец, следует обозначить, что вкладывается в понятие «привлечение внимания». Здесь, обратимся к термину «восприятие» широко используемому в психологии, так как «внимание» не возможно без «восприятия» на которое неоднократно ссылается Котлер, описывая покупательное поведение: «Восприятие – процесс, посредством которого индивид отбирает, организует и интерпретирует поступающую информацию для создания значимой картины окружающего мира» [4, с. 88]. Определяя направление действий в принятии решений о покупке, будем говорить об изъятии апперцепции потребителя, как родовом понятии всех актов покупательского внимания.

Таким образом, в «не рекламном» случае носителем информации является не столько продукт производителя, сколько товар, обладающий потребительной и меновой стоимостью принадлежащий продавцу, предлагающему и размещающему его в местах продажи. Отсутствие товарного предложения в торговом зале подразумевает отсутствие информации о товаре. Такое представление товара отчасти сродни высказываниям Канта о «вещи в себе» и возможности её теоретического познания только относительно явлений. Используя эту идеализированную конструкцию, полагаем, что при закрытом информационном канале массовых коммуникаций, существует информационный канал, обеспечиваемый самим актом предложения. При этом, дополнительных (рекламных) затрат осуществляя такое информирование продавец не несет. В контексте коммуникационной эффективности данной системы отношений, описанная ситуация может трактоваться, как информационная асимметрия. Продавец, обладает информацией о товаре, не создавая её рыночную стоимость, а покупатель потребляет информацию, но лишь в момент непосредственного, материального контакта с продавцом.

Заданные особенности реакций рынка влияющие на распределение состояний элементов предполагают возможность описания такого состояния системы, которому удовлетворяет наибольшее количество возможных цепочек событий. В качестве цепи событий выбираем, такую цепь, которая возникает в процессе наблюдения за системой с наибольшей вероятностью [5].

Практическая ценность исследования динамических систем управления рекламными коммуникациями состоит в потенциальной возможности предвидения реакций рынка на мотивирование продавцом покупательного поведения [2]. Определение момента попадания элементов системы в область структурных напряжений служит поводом для разработки и внедрения новых социальных технологий позволяющих воздействовать на спрос, не допуская снижения его темпа роста.

⁵ Здесь «товар» следует понимать как «товарную единицу», выставленную на продажу, неотъемлемой частью которой является и упаковка.

⁶ Опубликовано: [8, р. 3–17].

⁷ Опубликовано: [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородина И.П. Анализ влияния рекламы на рыночное поведение потребителей // Системный анализ в проектировании и управлении. Труды VII международной научн.-техн. конф. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2003.
2. Бородина И.П. Системы управления рекламными коммуникациями фирмы. Изд-во: РБПХЛ СП РФ. Ростов н/Д., 2004.
3. Вильсон А.Дж. Энтропийные методы моделирования сложных систем. М.: Наука, 1978.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. СПб.: Коруна, Литера Плюс, 1994.
5. Месарович М., Такахара Я. Общая теория систем: Математические основы. М.: Мир. 1978.
6. Новиков Д.А. Закономерности итеративного научения. М.: Институт проблем управления РАН, 1998.
7. Becker G.S. A theory of the allocation of time // The Economic Journal. 1965. Vol. 75. № 299.
8. Becker G.S. Economic analysis and human behavior // Green L., Kagel J. (eds.) Advances in behavioral sciences. Vol. 1. Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp., 1987.
9. Becker G.S., Murphy K.M. A simple theory of advertising as a good or bad // The Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108(4).
10. Bernard B., Gary A.S. Human behavior: an inventory of scientific findings. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1964.
11. Granovetter M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3.
12. Granovetter M. The sociological approaches to labor market analysis: a social structural view // Granovetter M., Swedberg R. (eds.) The sociology of economic life. Boulder, Oxford: Westview Press, 1992.
13. Lancaster K.J. Change and innovation in the technology of consumption // American Economic Review. 1966. Vol. 56. №. 2.
14. Murphy R.E. Adaptive processes in economic systems. N.Y.: Academic Press, 1965.
15. Stigler G. The economics of information // The Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. № 3.
16. Stigler G.J., Becker G.S. De gustibus non est disputandum // American Economic Review. 1977. Vol. 67. № 2.
17. Theil H. Economics and information theory. North-Holland, Amsterdam, 1967.

БОТАШЕВА Л.С., ОТАРОВА С.К.-Г.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ
АУДИТА В РОССИИ

В современном понимании аудит начал формироваться в Англии в середине XIX в. С 1844 г. в Англии вышел ряд законов, предусматривающих проверку независимыми бухгалтерами бухгалтерских счетов и отчетов перед акционерами. Затем были приняты законы об обязательном аудите и в других странах, например во Франции в 1867 году, в США в 1937 г.

В России аудит – новое направление контроля за хозяйственной деятельностью организаций. Оно появилось в связи с экономическими преобразованиями в стране. Необходимость в создании аудиторских организаций (фирм), занимающихся аудиторским контролем, появилась с возникновением новых форм предпринимательской деятельности, созданием акционерных обществ с ограниченной ответственностью, коммерческих банков, совместных предприятий.

За время своего развития аудит как элемент инфраструктуры экономики прошел несколько качественных этапов развития. Как любой другой вид экономической деятельности, аудит реально выполняет функции, востребованные экономической средой.

В мировой и отечественной практике и литературе, посвященной проблематике аудиторской деятельности, применяется весьма обширное число определений аудита.

Так, Комитет по основным принципам аудита Американской ассоциации по бухгалтерскому учету и Американский институт дипломированных присяжных бухгалтеров рассматривают аудит как системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям

В соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудиторской деятельностью является предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Она представляет собой «предпринимательскую деятельность аудитора (аудиторских организаций) по осуществлению независимых проверок бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов с целью установления достоверности их бухгалтерской отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации».

По мнению американских ученых А. Аверса и Д. Лоббека, аудит – это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации поддающейся количественной оценке и относящийся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям.

Отечественные ученые Богаченко М.В. и Кириллова Н.А. определяют аудит как внешний независимый финансовый контроль, осуществляемый независимыми дипломированными аудиторами, не работающими в данной фирме (компании).

Таким образом, различные трактовки аудита свидетельствуют о том, что процесс его становления в настоящее время ещё не завершен. Развитие бухгалтерского учета – процесс практически непрерывный и бесконечный, что требует, как следствие, соответствующего развития и совершенствования аудита. Цель аудита определяется в Законе об аудиторской деятельности как выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности экономического субъекта и соответствии порядка ведения им бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

Для дальнейшего развития и регулирования аудиторской деятельности необходимо совершенствовать методику аудита, бухгалтерские и аудиторские стандарты. При этом немаловажное значение имеет использование международных стандартов аудита (МСА), разработкой которых занимается Международный совет по стандартам в области аудиторской деятельности. Интеграция любого государства в мировую экономику, глобализация рынков капиталов и ценных бумаг обуславливает необходимость для всех участников мирового экономического развития единых требований Международных стандартов аудита, для регулирования единства организации, порядка и оформления процедур, а так же результатов аудиторской деятельности во всем мире. Принятие международных стандартов аудита и положений о международной аудиторской практике способствует большей однородности аудита в мире, а так же повышению качества услуг.

Международные стандарты аудита делятся на девять групп и имеют трехзначную нумерацию; десятая группа представляет собой Положение о международной аудиторской практике (ПМАП), имеющие четырехзначную нумерацию.

Международные стандарты аудита предназначены для применения при аудите финансовой отчетности, но их можно адаптировать и для аудита другой информации и оказания сопутствующих услуг. Они содержат: основные принципы; необходимые процедуры; рекомендации по применению принципов и процедур.

Международные стандарты аудита (МСА) в разных странах используются по-разному.

Профессиональные аудиторские организации стран с достаточно высоким уровнем развития аудита, имеющие национальные стандарты (Канады, Великобритании, Ирландии, США) лишь принимают к сведению положения международных стандартов аудита и к руководству при отсутствии регулирования какого либо аспекта собственными стандартами. В европейских странах (Англия, Франция, Германия и др.) МСА используются как основа регулирования профессиональной деятельности при проведении аудита транснациональных корпораций международными аудиторскими организациями. Аудиторы ряда стран, в том числе Австра-

лии, Бразилии, Индии и Голландии, используют МСА как база для разработки национальных стандартов аудита. Страны, не разрабатывающие собственные стандарты аудита (Малайзия, Нигерия, Фиджи и др.), применяют международные стандарты аудита в качестве отечественных стандартов. Россия избрала путь самостоятельной разработки правил (стандартов), подготовленных на базе международных стандартов аудита.

Применять международные стандарты аудита в качестве национальных могут только те страны, которые являются членами Международной федерации бухгалтеров – МФБ (International Federation of Accountants – IFAC). Для этого они должны заявить о своем решении принять международные стандарты аудита в качестве основы для утвержденных стандартов аудита и сопутствующих услуг в своей стране. Однако Международная федерация бухгалтеров признает существование национальных стандартов аудита во многих странах мира, стремиться учесть различия и разрабатывает стандарты аудита, которые могут быть приняты на международном уровне. Организации – члены Международной федерации бухгалтеров получают право на перевод данных документов после получения надлежащего разрешения МФБ.

Российские правила (стандарты) аудиторской деятельности создавались в основном как аналог МСА. На момент принятия ФЗ «Об аудиторской деятельности» имелось 37 правил аудиторской деятельности и одна методика, одобренные комиссией по аудиторской деятельности при президенте РФ, из которых 31 документ был создан на основе аналогичных международных стандартов аудита, а остальные разработаны с учетом специфики аудиторской деятельности в России по вопросам, требующим дополнительной регламентации либо обособленного рассмотрения.

Сопоставляя МСА и российские национальные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ПСАД), в целом стандарты можно объединить в несколько групп:

- 1) Международные стандарты аудита близкие к российским;
- 2) Международные стандарты аудита, отличающихся от российских;
- 3) Правила (стандарты) аудиторской деятельности, не имеющие аналогов в системе МСА;
- 4) Документы МСА, не имеющие аналогов среди российских правил (стандартов).

Международными стандартами аудита, близкими к российским, являются: МСА 200 «Цель и общие принципы, регулирующие аудит финансовой отчетности» (ПСАД № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»), МСА 210 «Условия аудиторских заданий» (ПСАД № 12 «Согласование условий проведения аудита»), МСА 220 «Контроль качества работы в аудите» (ПСАД № 7 «Внутренний контроль качества аудита»), МСА 230 «Документирование» (ПСАД № 2 «Документирование аудита»), МСА 250 «Учет законов и нормативных актов при аудите финансовой отчетности» (ПСАД № 14 «Учет требований нормативных правовых актов Российской Федерации в ходе аудита»), МСА 300 «Планирование» (ПСАД № 3 «Планирование аудита»), МСА 310 «Знание бизнеса» (ПСАД № 15 «Понимание деятельности аудируемого лица»), МСА 320 «Существенность в аудите» (ПСАД № 4 «Существенность в аудите»), МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» (ПСАД № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом»), МСА 401 «Аудит в среде компьютерных информационных систем» (ПСАД «Аудит в условиях компьютерной обработки данных»), МСА 510 «Первичные задания – начальные сальдо», МСА 710 «Сопоставимые значения» (ПСАД «Первичный аудит начальных и сравнительных показателей бухгалтерской отчетности»), МСА 520 «Аналитические процедуры» (ПСАД «Аналитические процедуры»), МСА 530 «Аудиторская выборка и другие процедуры выборочного тестирования» (ПСАД № 16 «Аудиторская выборка»), МСА 540 «Аудит оценочных значений» (ПСАД «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете»), МСА 550 «Связанные стороны» (ПСАД № 9 «Аффилированные лица»), МСА 560 «Последующие события» (ПСАД № 10 «События после отчетной даты»), МСА 570 «Непрерывность деятельности» (ПСАД № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица»), МСА 580 «Заявления руководства» (ПСАД «Разъяснения, предоставляемые руководством проверяемого экономического субъекта»), МСА 600 «Использование работы другого аудитора» (ПСАД «Использование работы другой аудиторской организации»), МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (ПСАД «Изучение и использование работы внутреннего аудита»), МСА 620 «Использование

работы эксперта» (ПСАД «Использование работы эксперта»), МСА 720 «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную финансовую отчетность» (ПСАД «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную бухгалтерскую отчетность»), МСА 810 «Исследование ожидаемой финансовой информации» (ПСАД «Проверка прогнозной финансовой информации»), ПМАП 1007 «Контакты с руководством клиента» (отменен в июне 2001 г.) (ПСАД «Общение с руководством экономического субъекта»), ПМАП 1008 «Оценка рисков и система внутреннего контроля – характеристики КИС и связанные с ними вопросы» (ПСАД «Оценка риска и внутренний контроль. Характеристика и учет среды компьютерной и информационной систем»), ПМАП 1009 «Методы аудита с помощью компьютеров» (ПСАД «Проведение аудита с помощью компьютеров»).

Международными стандартами аудита, отличающимися от российских аналогов, являются: глоссарий (ПСАД «Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности»), МСА 240 «Ответственность аудитора по рассмотрению мошенничества и ошибок в ходе аудита финансовой отчетности» (ПСАД № 13 «Обязанности аудитора по рассмотрению ошибок и недобросовестных действий в ходе аудита»), МСА 500 «Аудиторские доказательства» (ПСАД № 5 «Аудиторские доказательства»), МСА 700 «Аудиторский отчет (заключение) по финансовой отчетности» (ПСАД № 6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности»), МСА 800 «Аудиторский отчет (заключение) по аудиторским заданиям для специальных целей» (ПСАД «Заключение аудиторской организации по специальным аудиторским заданиям»), МСА 920 16 «Задания по выполнению согласованных процедур в отношении финансовой информации» (ПСАД «Характеристика сопутствующих аудиту услуг и требования, предъявляемые к ним»), ПМАП 1005 «Особенности аудита малых предприятий» (ПСАД «Особенности аудита малых экономических субъектов»).

Российскими ПСАД, не имеющими аналогов в системе МСА, являются: «Письменная информация аудитора руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита», «Образование аудитора», «Права и обязанности аудиторских организаций и проверяемых экономических субъектов», «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций», «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами».

Основными причинами разработки правил (стандартов) аудиторской деятельности, не имеющих аналогов среди МСА, являются особенности национального законодательства об аудиторской деятельности в России.

К документам МСА, не имеющим аналогов среди российских правил (стандартов), относятся: МСА 100 «Задания, обеспечивающие уверенность», МСА 120 «Основные принципы Международных стандартов аудита», МСА 260 «Сообщение аспектов аудита лицам, наделенным руководящими полномочиями», МСА 402 «Учет при аудите особенностей субъектов, использующих обслуживающие организации», МСА 501 «Аудиторские доказательства — дополнительное рассмотрение особых статей», МСА 505 «Внешние подтверждения», МСА 910 «Задание по обзорной проверке финансовой отчетности», МСА 930 «Задания по компиляции финансовой информации», ПМАП 1000 «Процедуры межбанковского подтверждения», ПМАП 1001 «Среда ИТ — Автономные персональные компьютеры», ПМАП 1002 «Среда ИТ — Онлайновые компьютерные системы», ПМАП 1003 «Среда ИТ — Системы баз данных», ПМАП 1004 «Взаимоотношения между органами банковского надзора и внешними аудиторами», ПМАП 1006 «Аудит международных коммерческих банков», ПМАП 1010 «Учет экологических вопросов при аудите финансовой отчетности», ПМАП 1012 «Аудит производных финансовых инструментов».

Международные стандарты аудита не могут учесть все национальные особенности организации и практики аудита различных стран. Это связано главным образом, с рядом объективных и субъективных обстоятельств развития национальных экономик.

Ключевой проблемой при внедрении международных стандартов аудита является контроль выполнения их аудиторскими организациями. На сегодняшний день квалификация работников контрольно-ревизионных органов не всегда позволяет им разбираться в тонкостях методики аудита, к тому же у некоторых аудиторов возникают опасения, что конфиденциальная информация, полученная проверяющими в процессе работы, может быть использована во вред клиентам аудиторов. Другой проблемой, связанной с внедрением МСА в отечественную

практику является то, что российские аудиторы плохо представляют себе, что понимается под международными стандартами аудита, далеко не все из них хорошо знакомы даже с национальными правилами (стандартами) аудиторской деятельности (ПСАД).

С целью развития и совершенствования аудиторской деятельности, на наш взгляд, необходимо совершенствовать отечественные стандарты бухгалтерского учета и аудиторские стандарты, завершить формирование нормативной базы бухгалтерского учета и аудита, обеспечить четкое распределение полномочий между государственными органами, регулирующими аудиторскую деятельность и общественными организациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит. М.: Финансы и статистика, 1995.
2. Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Бухгалтерское дело для колледжей. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 07.08.2001.

БУТОВ С.И.

ГИПОТЕЗЫ ЦИКЛИЧНОСТИ РЫНОЧНОЙ ДИНАМИКИ

Ещё в конце XIX века Г. Адамс выявил закономерное чередование экономических и политических процессов. Качание маятника им определено в 12 лет, и жизнь подтверждает это. Правда, фазы этого циклического процесса не совсем симметричны. Взмах маятника обычно дольше набирает высоту: либерализм сменяется социально-ориентированной экономикой, и, наоборот, национализация – приватизацией и денационализацией, подъём – спадом, а потом оживлением (в соответствии с фазами кризиса) и т.д. Волновая теория общественного развития (Л.Н. Гумилёв, Н.Д. Кондратьев, А.Л. Чижевский) находит в нём естественные ритмы. Ф. Энгельс в середине XIX века доказал цикличность промышленного развития, выявив циклы длительностью в 5 и 10 лет. К. Маркс обосновал повторяемость экономических кризисов через 7, 10, 11 лет. Н.Д. Кондратьев открыл волнообразные циклические колебания экономики. Для деловой активности им выделены 4 вида циклов: очень короткие сезонные колебания; короткие – длительностью 3-3.5 года; средние (торгово-промышленные) – 7-11 лет; длинные (большие циклы конъюнктуры) – 50-60 лет.

Экономические процессы обладают как грубыми трендовыми характеристиками, так и тонким спектральным и эвентологическим составом, ответственным за качество анализа и долготу прогноза. В этом составе системными, перманентными и одновременно замаскированными оказываются циклические составляющие, причины возникновения которых не до конца ясны. В связи с этим стоит обратиться к ранним работам по гипотезам в теории цикличности (Дж.М. Кейнс, К. Маркс, М. Фридман, Й. Шумпетер), периодичности, ритмологии, периодизме, теории осцилляций, повторяемости, наследуемости, волнообразности, включая закон волн Эллиотта, законе ритмичности, в формуле колеблемости, чтобы расширить рамки представлений о месте и роли циклов в анализе рыночной динамики сложных систем.

Хотелось бы знать причины стабильности циклического поведения в экономике. Стоило бы использовать циклы как инструмент «расшифровки» законов экономического развития, как «пробник» для выяснения сути функционирования механизмов рыночной динамики. Для этого предложена «циклическая парадигма», введены новые для экономики аналитические сплайн-модели и фазовый анализ, рельефно выделяющий, исследующий, визуализирующий циклические (круговые) конструкции из динамических временных рядов с построением фазовых портретов и параметрических кривых взаимозависимостей.

Первая гипотеза цикличности обращается к достижению равновесия совокупного предложения и спроса, основных экономических категорий (Дж.М. Кейнс). Их встреча наступает не сразу, процесс имеет колебательную динамику, что можно увидеть в известном классичес-

ком примере затухающего процесса поиска точки равновесия на «паутинообразной» модели. Правда, в [2] утверждается, что «В общем случае ни виды кривых спроса и предложения, ни их параметры неизвестны и методов их определения, кроме тех или иных непроверяемых гипотез, нет. Тем не менее, качественный анализ рыночных процессов строится на уверенности в знании тенденций изменения функций спроса и предложения от изменения цены и параметров этих функций». «Из-за сложности содержательной интерпретации и формальной аппроксимации таких зависимостей построение моделей данных процессов в виде однозначных отображений невозможно в принципе. Из-за этого формально неконструктивен и по существу сомнителен содержательно паутиный процесс, которым объясняют существование (не существование) и механизм достижения равновесного состояния, а заодно – и его устойчивость или неустойчивость».

Вторая гипотеза. В классическом случае «паутиный алгоритм» находит периодическими движениями одну точку пересечения кривых спроса и предложения, поэтому следует ожидать стабильности периода и амплитуды колебания в системе. Соответственно, на фазовых портретах мы должны увидеть цикл с одним периодом и радиусом. В реальности это оказалось не так. Феномен объясняется методами компромиссного анализа рыночной экономики В.А. Кардаша [2].

В [2] точки, аналогичные классическим точкам равновесия спроса и предложения, называются «точками компромиссной сделки», образующими множества. «В традиционном анализе рыночного равновесия движение к равновесию рассматривают не как процесс взаимных согласований, а как результат односторонних многоступенчатых действий производителя-продавца, наблюдающего за реакцией потребителя. Множество всевозможных сделок не пусто и ограничено предельными кривыми спроса и предложения» [2]. Траектория динамического равновесия общественно-экономической системы проходит по многим точкам компромиссных сделок, поэтому эти переходы сопровождаются циклическим поведением переменных.

Множество точек допустимых сделок на рынке данного товара внутри «маршалловых ножниц» означает, что при попадании в разные точки получаются различающиеся амплитуды (радиусы циклов) и периоды (длины циклов) колебаний. В наших экспериментах период и амплитуда рыночных циклов действительно изменяются во времени.

Третья гипотеза системной, систематической, неслучайной, заметной, существенной, перманентной, стабильной цикличности состоит в обращении к синергетической парадигме. За последние три десятилетия было найдено, что экономические процессы не следуют нормальному закону распределения. Объектами нового подхода становятся эволюционирующие процессы в условиях неопределённости.

Экономическая синергетика или «нелинейная парадигма» имеет дело с кооперативным взаимодействием множества подсистем, которое макроскопически проявляется как самоорганизация более общей экономической системы. Экономическая синергетика, как наука, занимающаяся изучением фракталов и поведения хаоса в экономических системах, утверждает, что устойчивой эволюционирующей экономической системы, которая была бы перманентно устойчива, просто не существует. Антагонистическое поведение экономических субъектов системы, направленное на улучшение своего индивидуального положения, характеризует внутренние силы, обуславливающие неустойчивость. Благодаря сложному взаимодействию внешней неустойчивости и противоречивых действий субъектов внутри системы, она изначально пребывает в движении, что характеризует имманентную, внутренне присущую экономике неустойчивость.

Специфика слабо формализованных процессов состоит в наличии «долговременной экономической памяти», признаков хаотического поведения и циклических конструкций. Хаотическое поведение экономических переменных проявляется, в частности, в виде непериодических циклических построений с неопределёнными временами начала и окончания, с переменными амплитудами и периодами.

Четвёртое объяснение появления циклов в динамике экономических переменных базируется на том известном положении, что цикличность является следствием существующего в замкнутой системе временного «чистого» запаздывания. Так в современной экономике наличие запаздывания приводит к появлению колебаний, которые на фазовых портретах и па-

раметрических картинах взаимных зависимостей они смотрятся как замкнутые циклические (стабильна амплитуда), «разворачивающиеся» (растёт амплитуда периодического процесса) или «сворачивающиеся» (периодические колебания затухают) спиралевидные конструкции. В рыночном механизме равновесие цены и спроса на товар наступает не сразу после его появления на рынке, предложение всегда отстаёт от спроса с временным лагом. При этом неизбежны периодические осцилляции в системе, процесс имеет колебательную динамику, что видно на фазовых портретах.

Вообще говоря, источников «чистого» запаздывания в экономике несколько. Один из них – принципиальное отставание отчётных точек бухгалтерского баланса от on-line экономических, производственных, финансовых показателей процессов. Между балансовыми и сиюминутными показателями по мере ухода текущего момента процесса от времени составления последнего баланса возникает временной лаг, который и будет вызывать колебания в системе.

Ещё одним источником появления цикличности является запаздывание воздействия на показатели со стороны управляющего персонала. «Незворотливость» менеджмента из-за его неготовности к принятию решений, безответственности, некомпетентности, страха за последствия – одна из причин периодичности. Конечно, в процессе обучения и практической деятельности персонал получает представление о связи сезона со скоростью продаж, о запасах товаров и требуемой ёмкости складов, о тенденциях в развитии и расширении функциональных возможностей продукции с соответствующей переориентации закупок и продаж. Качество менеджмента можно характеризовать мерой цикличности процесса, амплитудами циклов.

Пятую гипотезу экономической цикличности демонстрирует технический анализ. Не являясь ни математическим (хотя иногда использует аппарат чисел Фибоначчи), ни инструментальным методом, он привлекает статистику для определения лингвистических тенденций трендов и столь же вербально прогнозирует процессы в соответствии с этими трендами. Стандартные методы технического анализа, основанные на значениях индикаторов, дают лишь оценку движения переменных (цены в торговле, курсы валют и т.п.) вверх или вниз. По определению, «технический анализ» означает исследование динамики временных показателей рынка при помощи графических методов с целью прогнозирования будущего направления их эволюции.

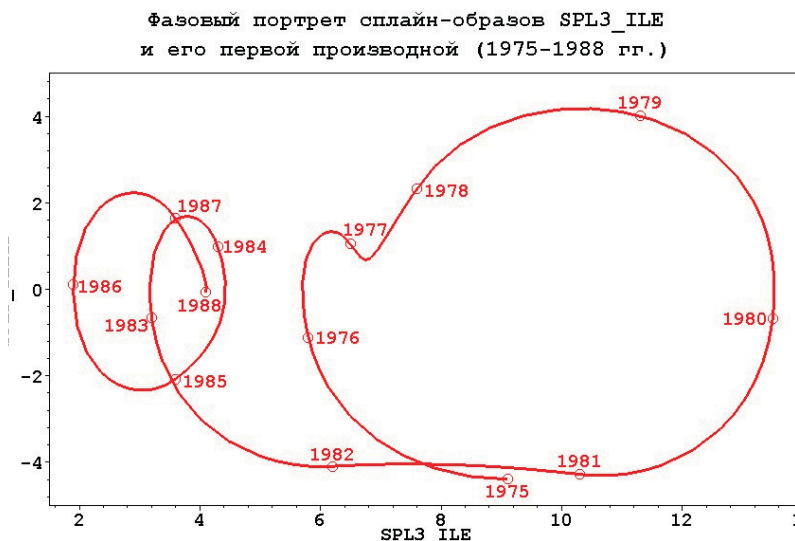


Рис. 1. Фазовый портрет сплайн-образов уровня инфляции $SPL3\_ILE$ и его первой производной $SPL3\_ILE1D$ в американской экономике в 1975-1988 гг. «Большая инфляционная спираль» в 1975-1982 гг. и «малая» в 1982-1988 гг. «Рейганомика» на рисунке характеризуется переходом от «большой» к «малой» спиральям, она свела годовой темп инфляции от 14% к 2-4%.

Рассмотрим на фазовом портрете (рис.) цикличность темпа инфляции в экономике США [1]. Циклы имеют неправильную форму из-за изменения экономических условий внутри временных диапазонов, свои периоды и амплитуды. Характеристики развития могут транслироваться различными формами и размерами циклов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Винтизенко И.Г., Яковенко В.С. Циклы экономической конъюнктуры // Обзорение прикладной и промышленной математики. 2007. Т. 14. Вып. 3–4.
2. Кардаш В.А. Компромиссный анализ рыночной экономики. Ростов н/Д.: Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 2002.

ВАСИЛЕНКО М.А.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК НОВЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕЛИ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Инновационное предпринимательство сегодня решает задачи: поиска источников финансирования деятельности компаний, формирования оптимальной структуры источников финансирования. В финансах предприятия под внутренними и внешними источниками финансирования понимают соответственно собственные и привлеченные (заемные) средства. Любое предприятие является элементом экономической системы и вступает в определенные взаимоотношения с партнерами по бизнесу, бюджетами различных уровней, собственниками капитала и другими субъектами.

Инновационно-инвестиционная стратегия развития предполагает активное использование финансово-кредитных институтов для роста инвестиций в экономику, а не только государственных источников и собственных средств предприятий и корпораций. Кредиты отечественных банков должны быть более доступными и по процентной ставке, и по срокам погашения. Особенно в этом, а также в продвижении кредитно-банковской сети в регионы нуждаются малые и средние предприниматели.

В конце февраля 2007 г. Законопроект «О Банке развития» был одобрен Госдумой в первом чтении. Банк будет создан на базе Внешэкономбанка, его дочернего Росэксимбанка и государственного Российского банка развития (РосБР) с уставным капиталом не менее 70 млрд рублей. Банк развития (БР) будет иметь статус госкорпорации, выводящий его из стандартного нормативно-надзорного поля Банка России. В своей текущей финансово-инвестиционной деятельности БР будет руководствоваться положениями меморандума о финансовой политике, разрабатываемого и утверждаемого ежегодно правительством РФ.

Главные задачи БР – финансирование инфраструктурных проектов, поддержка малого и среднего бизнеса (через рефинансирование кредитующих его банков), высокотехнологичных производств и российского экспорта. Банк должен сыграть роль координатора всех новых институтов развития, таких как Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами, Российская венчурная компания и Инвестиционный фонд.

Таким образом, БР сконцентрирует у себя весь ныне разрозненный механизм государственных инвестиций. Согласно законопроекту, на переходный период (сроки которого предстоит определить правительству) у БР остаются и нынешние специфические функции ВЭБа – обслуживание внешнего долга бывшего СССР и части российского долга, а также доверительное управление средствами пенсионных накоплений. Сейчас под управлением ВЭБа около 280 млрд рублей пенсионных денег, доходность управления которыми ВЭБом составила в прошлом году лишь 5,67%, что почти вдвое ниже инфляции [1]. Спектр инструментов для инвестирования пенсионных средств должен быть расширен.

Выделенные институциональные характеристики рынка инновационных услуг позволяют объяснить низкий спрос на технологические инновации в России. В условиях современной глобальной экономики технологические инновации оказываются не эффективными без соответствующего организационного, управленческого и маркетингового сопровождения – или, иными словами, без определенного запаса рыночных знаний.

Высокий уровень конкурентоспособности «корпораций-нерезидентов» и значительные преимущества определили необходимость формирования новых институциональных преференций участникам российского инновационного рынка товаров и услуг. В целях стимулирования инновационной деятельности был принят федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности», которым предусматривается внесение изменений в главы «Налог на добавленную стоимость», «Налог на прибыль организаций» и «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации.

Изменения будут затрагивать НДС, налог на прибыль, отмену некоторых ввозных пошлин на оборудование, вопросы функционирования особых экономических зон, расходы на патенты и некоторые другие вопросы. В базе 2007 г. совокупность этих мер означает, что бизнес получает налоговые преференции на 3 млрд/ рублей [2].

Развития транспортной инфраструктуры – приоритетная программа для России в условиях модернизационного роста. Сегодня недостатки в транспортной отрасли, так же, как и в энергетике, сдерживают экономическое развитие страны, преодолеть серьезные проблемы транспортной инфраструктуры, связанные, например, с изношенностью основных фондов на 40–80%, может частно-государственное партнерство.

Новым инструментом реализации модели частно-государственного партнерства могут стать инфраструктурные облигации. Необходимость внедрения новых бумаг на рынок неоднократно подтверждалось при утверждении стратегии модернизации транспорта главами всех профильных ведомств – транспортного, финансового и экономического. За счет привлеченных средств планируется модернизировать и построить автомобильные и железные дороги, аэропорты, гидротехнические сооружения в морских портах, возможно, линии электропередачи (ЛЭП), трубо- и нефтегазопроводы.

Большие надежды возлагаются на рынок корпоративных облигаций и в России как на перспективный источник дополнительных инвестиционных ресурсов для реального сектора экономики. До недавнего времени этот рынок развивался медленно, носил депрессивный, узконаправленный характер.

При этом облигации корпораций являются наиболее подверженным инновациям видом ценных бумаг. Всплески инфляции и опасность обесценения денег существенно видоизменили рынок облигаций, и классический тип этой бумаги как долгового свидетельства, выпущенного на заранее определенный срок под фиксированный процент, в значительной мере отошел в прошлое. Благодаря целому ряду новшеств облигация стала намного более удобным финансовым инструментом.

В целом, все развитие облигационного рынка в послевоенные десятилетия можно охарактеризовать как обретение гибкости, причем свобода маневра увеличилась как для эмитентов облигаций, так и для инвесторов. Эмиссия облигаций – удобный способ мобилизации капиталных фондов, содержащий ряд привлекательных черт для корпораций.

Основными преимуществами облигационного займа как инструмента привлечения инвестиций с точки зрения предприятия-эмитента являются:

- возможность мобилизации значительных объемов денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для предприятия условиях без угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;
- возможность маневрирования при определении характеристик выпуска: все параметры облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и т.д.) определяются эмитентом самостоятельно с учетом характера осуществляемого за счет привлекаемых средств инвестиционного проекта;
- возможность аккумуляции денежных средств частных инвесторов (населения), привлечения финансовых ресурсов юридических лиц на достаточно длительный срок

(продолжительнее срока кредитов, предоставляемых коммерческими банками) и на более выгодных условиях с учётом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;

- обеспечение оптимального сочетания уровня доходности для инвесторов, с одной стороны, и уровня затрат предприятия-эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа, с другой стороны;
- оптимизация взаиморасчетов, структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия-эмитента.

В то же время облигация – весьма жесткое долговое обязательство: осуществляя эмиссию облигаций, эмитент несет определенные риски, и всегда существует вероятность того, что облигационный займ не будет успешным, т.е. сам факт эмиссии облигаций еще не гарантирует их размещения на разработанных эмитентом условиях.

В связи с этим, рассматривая финансовые возможности облигаций, следует учитывать противоречивый характер интересов эмитента и инвесторов. Поэтому при организации облигационных займов, в процессе конструирования ценных бумаг важно уметь найти «золотую середину», обеспечить баланс этих интересов на основе комплексного анализа преимуществ и недостатков данного финансового инструмента. На рисунке обозначена модель финансирования инновационного проекта, включающая разные стадии прохождения инновационного продукта.

Инфраструктурные облигации – это ценные бумаги, которые будут выпускаться государством либо компанией-концессионером для финансирования инфраструктурных проектов. Новая модель сотрудничества между сторонами заключается в том, что строительство объекта (железная дорога, аэропорт, линия электропередачи и т.п.) ведется за счет привлечения частных инвестиций. В соглашении прописываются условия и стоимость строящегося объекта. По завершении строительства концессионер передает объект в собственность государства, которое самостоятельно решает, делать его объектом всеобщего бесплатного пользования или дать ему коммерческий статус.

В рамках соглашения государство обязано создать все необходимые условия, чтобы предприниматель мог выполнить свои договорные обязательства. Если условия не будут выполнены, государству придется нести субсидиарную ответственность перед партнером. Это и обеспечивает высокую степень надежности облигаций.

В скором времени на фондовом рынке России ожидается появление нового долгосрочного инструмента – инфраструктурных облигаций. Это не только расширит возможности инвесторов, но и станет еще одним способом привлечения частных средств для реализации крупных инфраструктурных проектов государственного значения.

Работу по подготовке необходимых условий для появления на российском рынке нового инструмента проводит ООО «Дойче банк», и опробовать новый инструмент он хочет на Западном скоростном диаметре в Санкт-Петербурге. Конкретные параметры выпуска будут разрабатываться для каждого определенного проекта, исходя из сроков его реализации и окупаемости, учитывая большой размер инфраструктурных проектов, объем эмиссии может достигать миллиарда долларов в рублевом эквиваленте.

Ожидается, что проектные облигации будут иметь срок обращения до 25 лет, и основными покупателями таких инструментов станут страховые компании и пенсионные фонды, то есть те, кому нужны рублевые активы. Доходность по ним будет зависеть от механизма реализации проекта и, в частности, обеспечения или необеспечения гарантий.

Эмитентом будет выступать специально созданная компания для реализации конкретного инфраструктурного проекта, возможно, концессионер по концессионному договору. Возврат инвестиций может происходить, например, через тарифные механизмы (тарифы за пользование мостами, дорогами, иными инфраструктурными объектами). Необходимость появления транспортных бондов объясняется недостатком финансирования инфраструктурных проектов, нехваткой высококачественных заемщиков, а также избыточной ликвидностью, в том числе пенсионных фондов.

Предпосылки для внедрения нового финансового инструмента тоже имеются – благоприятная экономическая конъюнктура и наличие средств у государства для осуществления инвестиций. Но вместе с тем объемы требуемых вложений не позволяют реализовывать

проекты исключительно за счет государства. Невозможно это сделать также только силами частных инвесторов вследствие их высокой инвестиционной стоимости либо длительного периода окупаемости. Используя новые финансовые инструменты, частные инвесторы смогут поучаствовать в масштабном проектном финансировании, которое до сих пор было недоступно в силу объемов.

С точки зрения институционального проектирования до выпуска нового вида долговых бумаг предстоит еще внести изменения в законодательную базу, чтобы использование их было максимально эффективным. Для того, чтоб вывести на российский финансовый рынок инфраструктурные облигации, потребуются определенные институциональные изменения на фондовом рынке, например, принять ряд законодательных актов, касающихся в основном закона о ценных бумагах, возможно, о концессиях и об использовании средств Инвестиционного фонда.

В ООО «Дойче банк» сформирована рабочая группа при поддержке ФСФР для разработки рекомендаций по созданию нового инструмента. Инфраструктурные облигации уже доказали свою эффективность в ряде стран Европы и Америки. Еще сравнительно недавно их начали применять в Китае и Казахстане. Такие финансовые инструменты целесообразно использовать в проектах с длительной окупаемостью – инфраструктурных проектах.

Среди инвесторов такие бумаги РЖД, как ожидается, будут пользоваться большой популярностью, так как при сравнимом с облигациями федерального займа (ОФЗ) уровне риска они будут предлагать небольшую премию. Доходность по таким бумагам, как показывает опыт зарубежных стран, должна быть немного выше, чем у ОФЗ, но ниже сравнимых облигаций РЖД. Пенсионным фондам, страховым компаниям и институтам развития они позволят повысить доходность без значительного роста рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивантер А.* Государство сжимает финансовый кулак // Эксперт. 16.02.2007.
2. *Малахова А., Шохина Е.* Нелишние малости // Эксперт. 25.01.2007 (<http://www.expert.ru/articles/2007/01/25/innovator/>).

ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

Исторический опыт развития и результаты численных исследований с использованием моделей динамического поведения кредитных союзов и показывают, что кредитная потребительская кооперация (КПК) не может развиваться бессистемно. Каждый кредитный кооператив в своей деятельности доходит до точки, когда для дальнейшего развития ему становится необходимо принимать участие в работе кооперативов второго, третьего уровней, или фондах, где кооперативы смогут получить финансовую помощь и защиту [1].

В целях формирования условий, необходимых для эффективного функционирования и развития системы кредитной потребительской кооперации в России, следует рассмотреть [3, 1]:

- становление многоуровневой системы кредитной кооперации, в которой кооперативы верхнего уровня по характеру и объему осуществляемых ими операций все более сближаются с банками;
- запуск Федеральной программы по развитию кредитной кооперации в среде малых и индивидуальных предпринимателей на основе инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- создание предпосылок для более тесного взаимодействия банков и кредитных кооперативов.

Под руководством автора разработана и внедряется трехуровневая структура построения национальной системы кредитных союзов с привязкой ее к сети одного из крупных банков,

имеющего достаточную филиальную сеть [1]. Суть ее состоит в следующем: на уровне регионального филиала регистрируется опорный кредитный союз, открывающий там свой счет. На местах действуют кредитные офицеры, возглавляющие «отделения» кредитного союза.

Кредитные офицеры осуществляют операции:

- действуют на основании доверенности;
- открывают в отделениях банка текущие счета;
- не являются налогоплательщиками;
- ведут прием вкладов;
- в пределах установленных лимитов вправе самостоятельно выдавать займы, в случае превышения лимитов оформляют кредитные досье и защищают их в центре;
- привлекают новых пайщиков, ведут разъяснительную работу;
- сопровождают займы, проверяют состояние заложенного имущества;
- отправляют избыток средств в центр, в случае их недостатка оформляют заявки на подкрепление;
- расходы осуществляют на основании утвержденной сметы;
- ведут учет лицевых счетов пайщиков и заемщиков.

При кредитных офицерах из числа пайщиков могут образоваться наблюдательные (попечительские) советы.

Опорный кредитный союз:

- создает и поддерживает единые стандарты функционирования кредитного союза – это единый перечень услуг и тарифов на них, единая рекламная политика, единая учетная политика и методология, единое программное обеспечение, система ревизии и контроля;
- управляет ликвидностью отделений кредитного союза на местах, осуществляя переброску денежных средств в рамках одного банка и единого расчетного счета;
- создает различные фонды, обеспечивающие безопасность кредитного союза.

Примером комплексной программы по созданию многоуровневой системы кредитной потребительской кооперации является разработанная Союзом сельских кредитных кооперативов (СКК) Концепция развития сельской кредитной кооперации в России.

В Концепции предусмотрено создание к 2011г. трехуровневой системы сельской кредитной кооперации. В завершеном виде система сельской кредитной кооперации представляет собой широкую совокупность кредитных кооперативов различных уровней, объединенных в организационно-правовом и функциональном отношениях. Кооперативы первого уровня действуют на локальном рынке, обслуживают своих пайщиков, набор операций кооперативов этого звена ограничен, риск операций также незначителен в силу субсидиарной ответственности членов кооператива, доверительности и прозрачности его отношений с заемщиками. Вместе с тем, целый ряд операций для кооперативов этого звена (валютные операции, сделки с ценными бумагами, депозитарные функции и т.д.) экономически нецелесообразны, поскольку издержки по этим операциям в реальных условиях локального рынка оказываются существенно выше получаемой прибыли. Поэтому указанные и многие другие операции выполняются кооперативами последующих звеньев по поручению организаций первичного звена либо безвозмездно, либо за минимальное вознаграждение.

Основные виды операций, осуществляемые кооперативами последующих уровней, – привлечение временно свободных денежных средств кредитных кооперативов первичного звена, предоставление кредитов на пополнение ликвидности, совместное кредитование клиентов первичных кооперативов в тех случаях, когда суммы кредитов превышают возможности первичных кооперативов, внутренние и международные расчеты, операции с ценными бумагами и по обслуживанию внешнеэкономической деятельности, доведение до конечных заемщиков средств, выделяемых в рамках государственных программ, консалтинговые услуги. Кроме того, кредитные кооперативы последующих ступеней проводят операции и непосредственно с клиентурой, дополняя набор услуг первичных кооперативов и тем самым стабилизируя клиентский рынок.

Кредитный кооператив высшего звена является головной организацией всей системы кооперативного кредита, действует в широком спектре операций, имеет непосредственный выход на национальный финансовый рынок.

В концепции Союза СКК намечены пути формирования механизмов саморегулирования системы сельской кредитной кооперации. Их важные элементы – внутренние нормативы для

размещения и привлечения денежных средств, гарантийные и стабилизационные фонды, залоговые пулы.

В России уже идет формирование системы сельской кредитной кооперации в рамках рассмотренной Концепции. К настоящему времени сложилась и продолжает развиваться трехуровневая система сельской кредитной кооперации:

- в 58 регионах действуют кооперативы 1-го уровня;
- в 25 регионах формируется 2-ой уровень системы сельской кредитной кооперации;
- создан кооператив 3-го уровня (национальный уровень): Межрегиональный сельскохозяйственный кооператив «Народный кредит», в который вошли 11 региональных кооперативов;
- создан Учебно-консультационный центр «Кооперативный кредит», который осуществляет обучение специалистов сельских кредитных кооперативов и подготовку кадров для системы кредитной кооперации;
- создан аудиторский союз «Аудит-кредит».

Главная задача кредитных кооперативов первого уровня состоит в удовлетворении финансовых потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей и жителей села. Исходя из этого, к числу приоритетных направлений деятельности таких кооперативов следует отнести:

- усиление влияния и более широкое вовлечение сельского населения в кредитную кооперацию;
- максимальное приближение финансовых услуг к сельским жителям;
- совершенствование предоставляемых услуг с учетом потребностей сельского населения;
- увеличение фондов финансовой взаимопомощи за счет более широкого привлечения свободных средств сельских жителей.

Основная роль второго уровня системы кредитной потребительской кооперации заключается в защите интересов кооперативов первого уровня, имеется в виду оказание финансовой и информационно-консультативной помощи, организация обучения и повышение квалификации специалистов, гарантийное обслуживание.

Размеры финансовой помощи кооперативам первого уровня должны увеличиваться как за счет расширения фонда взаимопомощи, так и путем формирования собственных целевых, резервных, гарантийных фондов, а также фондов развития и социальной помощи. Учитывая, что источниками фондов взаимопомощи нередко являются привлеченные средства кредитных организаций, большое значение будет иметь оказание помощи кооперативным организациям в создании единого финансового центра – кредитного кооператива третьего уровня, что не запрещено федеральным законодательством.

В части подготовки кадров и повышения их квалификации, оказание помощи кредитным кооперативам проявляется в настоящее время в организации обучающих семинаров на базе лучших кредитных кооперативов, проведении региональных и общероссийских конференций. В то же время, с введением в практику специальных правовых основ сельскохозяйственной кооперации, в которых учитываются особенности создания и деятельности организаций такого типа, вводятся финансовые и иные ограничения, в том числе на членство в кооперативе, определяется понятие собственности кооперативов и их пайщиков, изменяются функции органов управления и т.д., будут предъявляться более высокие требования к уровню квалификации кадров.

На практике квалификация работающих сотрудников не всегда отвечает возрастающим требованиям, поэтому обучение специалистов основам права, экономики, анализа кредитно-кооперативной деятельности становится актуальной задачей. В целях координации и повышения эффективности учебного процесса следует разработать Федеральную Программу подготовки и повышения квалификации кадров для сельской кредитной кооперации. Также представляется целесообразным создание учебного центра, к преподаванию в котором рекомендуется привлекать не только специалистов российских кредитных потребительских кооперативов и научных работников, но и зарубежных экспертов.

Основными функциями кооператива третьего (национального) уровня должны быть следующие:

- привлечение финансовых ресурсов в систему сельской кредитной кооперации;
- перераспределение свободных денежных средств в системе сельской кредитной кооперации, что позволит впервые в практике сельских кредитных кооперативов в РФ перейти на «межрегиональный» кооперативный заем;
- снижение финансовых рисков в деятельности региональных систем кредитной кооперации путем создания соответствующей инфраструктуры и, прежде всего, фондов гарантирования, страхования, резервирования.

В целом проводимые преобразования будут способствовать созданию единой эффективно действующей кредитно-кооперативной сети, которая в состоянии предоставлять финансовые, консультационные юридические услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению. Границы этой важной и крайне необходимой для сельских жителей и предпринимателей деятельности могут простираться от небольших хуторов, деревень, аулов, сел, поселков до малых городов.

Следовательно, развитие кредитной потребительской кооперации должно проходить в рамках Программы, которая имеет статус государственной. На местном уровне в соответствии с федеральной программой принимаются региональные программы развития кооперативного движения.

В рамках совершенствования законодательной и нормативной базы регулирования системы кредитной кооперации в России, авторами предлагается осуществление следующих мероприятий:

- совершенствование налогового законодательства (выработка единых подходов к взиманию налогов с кредитных потребительских кооперативов);
- принятие Федерального закона «О кредитной кооперации»;
- совершенствование Федерального закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан»;
- совершенствование Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации»;
- уточнение Федерального закона «О кредитных историях»;
- создание системы контроля деятельности кредитных кооперативов;
- совершенствование статистики кредитной кооперации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что важно добиваться финансовой стабильности системы кредитной потребительской кооперации путем повышения показателей возвратности и оборачиваемости средств кооперативов, увеличения их капитала, совершенствования кредитного портфеля, развития горизонтальных связей между банковским сектором, кредитными кооперативами и другими микрофинансовыми организациями. Необходимо укреплять кадровый потенциал кредитных кооперативов, организовывать обучение персонала базовым аспектам ведения бизнеса и основам кооперативной и микрофинансовой деятельности. Увеличение среднего размера займов, снижение процентных ставок будет способствовать привлечению новых членов в кредитные потребительские кооперативы.

Развитие кредитных кооперативов серьезно тормозит слабая информированность населения, большинство которого просто не имеет представления об этих финансовых структурах. В России нет выстроенной системы развития кредитной кооперации, нет системы обучения специалистов в этой сфере. Остается незавершенным законодательное обеспечение деятельности кредитных кооперативов, особенно в сферах бухгалтерского учета и налогообложения.

Методы финансового воздействия государства на процесс становления и развития кредитной кооперации должны применяться не только на федеральном уровне, но и стать составной частью экономической политики региональных и местных органов управления. Объемы государственной поддержки следует определять исходя из возможностей ее полного и эффективного использования в системе кредитной кооперации.

Государственная поддержка развития кредитной кооперации в РФ и, прежде всего, ее финансовая составляющая, будет способствовать росту кредитных кооперативов. Так, по оценкам Фонда развития сельской кредитной кооперации уже в ближайшие годы в сельской местности возможно появление более 2 тысяч кредитных кооперативов, в которых будут обслуживаться около 1 млн членов, главным образом, сельского населения.

Внесение изменений в законодательство, основанных на комплексном анализе существующих проблем, позволит создать такое правовое пространство для развития кредитных кооперативов, в котором будут отражены не только правоустанавливающие нормы для их эффективной деятельности, но и предусмотрена возможность для трансформации в другие микрофинансовые институты. Это обеспечит наиболее благоприятные условия для стратегически устойчивого и динамичного развития системы кредитной потребительской кооперации в России.

Отмеченные ранее предложения по совершенствованию кредитной кооперации рассмотрены, одобрены и используются с 2000г. Южно-Российской ассоциацией кредитных союзов, Администрацией Ростовской области, Национальным союзом некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи, органами управления РФ (Министерством финансов, Государственной Думой).

ЛИТЕРАТУРА

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

ВОРОНОВ А.А., СЕРИКОВ Д.В.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Современная экономическая действительность в промышленности страны характеризуется следующими особенностями:

- 1) *Потеря управления.* Управление промышленностью страны в советском виде (двухзвенная планово-административная система «министерство-предприятие»), с точки зрения науки управления (как процесс планирования, организации, контроля и мотивации), в виде лучших мировых образцов (в Японии – это органическое единство органов государственного управления промышленностью и промышленных предприятий), или в любом другом виде отсутствует. Видимость управления сводится к интуитивному и всеобщему изменению отдельных макроэкономических инструментов (ставка рефинансирования ЦБР, отдельные налоги и т.д.) и ожиданию последующих позитивных результатов по принципу кибернетического «черного ящика»: изменяя параметры входа, мы получаем феномен изменения параметров на выходе, не имея возможности контроля и управления процессами внутри «черного ящика». Отдельные функции управления промышленностью (преимущественно контрольные) осуществляет огромное число разного рода контролирующих органов (нарушен, причем грубо, основополагающий принцип управления – принцип единоначалия);
- 2) *Либерализация рынка и ослабление барьеров входа на рынок иностранных компаний-производителей.* Для потребителей, казалось бы, налицо все плюсы свободной конкуренции – свобода выбора, возможность более качественного удовлетворения своих потребностей и т.д., для промышленных предприятий России – это борьба с заведомо

более сильным, закаленным и жизнеспособным противником, который лучше знает правила поведения на рынке;

- 3) *Отсутствие в промышленности страны в целом опыта успешной работы в рыночных условиях хозяйствования.* Недостатки системы стратегического управления, развал инфраструктуры территориальных промышленных комплексов, отсутствие постановки обоснованных и структурированных стратегических целей и механизмов их достижения, высокий уровень коррупционных затрат – все эти причины ставят промышленные предприятия на грань выживания;
- 4) *Кадровая проблема,* промышленность страны совсем не лидер в части материального стимулирования работников, а в составе самого сектора наивысший уровень заработной платы – в добывающих, экспортно-ориентированных отраслях. Создался замкнутый круг: в промышленности страны относительно низкая заработная плата не привлекает профессионалов, профессионалы не идут на промышленные предприятия и не повышают их производительность, не растет производительность, не растет и заработная плата;
- 5) *Отсутствие инновационного потенциала роста.* В подавляющем большинстве случаев для решения новых, нестандартных задач на промышленных предприятиях России используются традиционные, стандартные методы. Это выражается в негибкости структур управления, нежелании работников брать на себя ответственность, нежелательности перемен. Международные конкуренты уже осознали все преимущества инновационного подхода и с каждым днем наращивают свое преимущество. Они руководствуются концепцией, формализованной М. Портером: «Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций. Иногда исходные преимущества оказываются достаточными. для того, чтобы позволить инертной компании удерживать свои позиции в течении ряда лет или десятилетий. Однако раньше или позже более динамичные конкуренты найдут пути обхода этих преимуществ на основе своих инноваций либо создадут лучшие или же более дешевые способы ведения аналогичного бизнеса. Иными словами, существует только одна возможность удержать достигнутые конкурентные преимущества – их необходимо постоянно совершенствовать, двигаться в направлении более сложных форм» [2, с. 16].

Подводя итог сказанному отметим: внешняя среда промышленных предприятий на российском рынке сегодня крайне агрессивна и препятствует развитию не говоря уже о минимальной устойчивости роста. Внутренняя среда предприятий адаптирована ко внешней и направлена не на рост, а на выживание любой ценой. В этих условиях целями деятельности предприятий становятся:

- 1) Минимизация агрессивного воздействия внешней среды на производственный процесс;
- 2) Выживание (достижение точки безубыточности продаж), стабилизация;
- 3) Ускоренное развитие с задачей доминирования на релевантном (конкретном) рынке.

Предприятие может реализовать эти цели двумя способами: либо случайно (случай – один из наиболее значимых детерминантов конкурентного преимущества), либо планомерно, создав и совершенствуя свой организационно-экономический механизм – механизм управления. Одним из инструментов поддержания этого механизма в работоспособном, конкурентоспособном состоянии является реструктуризация.

По мнению Васильева Н.В., реструктуризация – это комплекс мероприятий по изменению условий функционирования предприятия с целью повышения его деятельности [1, с. 15].

Западная точка зрения на реструктуризацию заключается в следующем: с одной стороны, это действия собственников на рынке корпоративного управления, с другой – действия менеджеров, направленные на рационализацию и перефокусирование фирм. В западных источниках встречается описание следующих форм реструктуризации: враждебные поглощения, добровольные слияния, выкупы долговым финансированием, выкупы акционерами, отпочкования, разделения, дивестиции, продажи активов и ликвидаций [4, р. 56–60].

Ограниченность такого подхода, по нашему мнению, заключается в следующем. Рассматриваются только корпоративные структуры, игнорируется наличие структур кластеров и от-

раслей и эффект от организации межхозяйственных связей внутри этих структурных групп предприятий. Не рассматриваются источники неопределенности хозяйственной деятельности, которые, по нашему мнению, в основном, являются источниками потребности в реструктуризации. Реструктуризация описывается как некий единовременный акт, применяемый в случае кризисной ситуации, и направленный на резкое изменение условий хозяйствования без кардинальных преобразований в материально-технической, финансовой, кадровой базе, только за счет изменения положения отдельных подразделений предприятия и приоритета связей между ними.

При формировании авторской системы взглядов на реструктуризацию мы отталкивались от кластерного подхода к организации хозяйственной деятельности, предложенного В.М. Терещенко [3, с. 177–178].

При классическом подходе внешние возмущающие факторы оказывают давление на всех участников рынка, которые в свою очередь дают на предприятие в дополнение к этим факторам. При использовании маркетингового подхода (МТ-предприятия) роль и смысл основных участников внешней среды фирмы кардинально меняется. Наиболее тесными взаимосвязями характеризуются отношения предприятия с поставщиками и партнерами [3, с. 178–179].

С помощью эффективных коммуникаций, относясь к ним предельно корректно, предприятие может минимизировать непредсказуемость их действий и снизить до порогового значения уровень неопределенности. Организация взаимодействия с конкурентами также является важнейшим ресурсом управления предприятием: у конкурентов можно исследовать и перенять стержневые компетенции, можно в составе кластера консолидировать свои усилия в составе стратегической группы на борьбу с межотраслевой конкуренцией и конкурентами из других отраслей и т.д.

Исходя из вышесказанного, структура процессов реструктуризации на промышленном предприятии в течение его жизненного цикла выглядит, по нашему мнению, следующим образом:

- 1) Создание предприятия – структуризация основных бизнес-единиц и бизнес-процессов, оптимизация их числа и взаимосвязей, выделение части бизнес-процессов в аутсорсинг;
- 2) Развитие предприятия – изучение опыта конкурентов, организация структуры взаимоотношений с конкурентами, поставщиками и потребителями, оптимизация этих отношений;
- 3) Предотвращение кризисов – постоянная реструктуризация управленческих бизнес-процессов, направленная на поиск уязвимых мест организации бизнеса и предотвращение резких изменений в составе хозяйственной модели предприятия;
- 4) Преодоление кризисов – плановая реструктуризация в условиях резкого изменения факторов внешней среды, направленная на захват стратегической инициативы и доминирующего положения в составе кластеров и отраслей в свете благоприятной или неблагоприятной экономической конъюнктуры.

Проиллюстрируем сказанное на примере отрасли производства строительных материалов Краснодарского края, находящейся сегодня в исключительно удобном и выгодном для начала процессов реструктуризации положении, вызванном резким ростом спроса на продукцию всего строительного комплекса.

За период 2004–2005 гг. число предприятий строительной индустрии края сократилось на 8%, в том числе за счет крупных и средних предприятий – на 13%, малых – на 4%. За 2006 г. объемом отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг составил 13535,6 млн руб.

В основном сегменте перерабатывающих производств отрасли – производстве изделий из бетона, гипса и цемента в 2006 г. был зафиксирован рост объема производства на 72%, он достиг 4684,9 млн. руб. Аналогичными темпами росло производство кирпича и изделий из обожженной глины – до 371,3 млн. руб. с ростом 170% от уровня 2005 г. Относительно медленно росло производство цемента, извести и гипса – до 928,4 млн. руб. или 112% от уровня 2005 г.

Добыча нерудных строительных материалов за 2005 г. выросла в среднем на 1% от уровня 2004 г., в том числе щебень – 103%, гравий – 108%, песок строительный – 111%.

В производстве строительных материалов промышленным способом наблюдались следующие тенденции. В производстве сборных железобетонных конструкций наблюдалась неко-

торая стагнация, связанная с расширением сферы монолитного строительства и снижением потребности в сборных железобетонных конструкциях, производство подобных конструкций в 2005 г. составило 825,4 тыс. м³, практически не изменившись по сравнению с 2004 г. Стабилизация производства была зафиксирована в производстве стеновых материалов и гипсокартонных плит, снижалось производство мягких кровельных материалов и пористых заполнителей. В то же время наблюдался устойчивый рост объемов производства цемента, а также резкий рост объемов выпуска листов асбестоцементных (шифера) – на 30% по сравнению с 2004 г.

Исходные условия для проведения реструктуризации предприятий строительной индустрии строительного комплекса Краснодарского края выглядят следующим образом:

- резкий рост спроса на все виды строительных материалов со стороны строительных организаций и частных заказчиков;
- устаревание основных производственных фондов, дефицит оборотных средств;
- недостаточный уровень развития систем дистрибуции и логистики на территории края;
- непрозрачное, часто монопольное ценообразование;
- преобладание в строительстве традиционных, дорогостоящих строительных материалов.

Цель реструктуризации – создание устойчиво растущей отрасли производства строительных материалов, обеспечивающей потребности строительного комплекса Краснодарского края и Южного федерального округа в строительных материалах.

Задачи реструктуризации:

- реорганизация производственных процессов, создание вертикально интегрированных строительных холдингов;
- реорганизация логистических и сбытовых сетей предприятий отрасли производства строительных материалов;
- рост импортозамещения до показателя 90–95% от общей структуры регионального рынка строительных материалов;
- организация стратегического управления отраслью на основе взаимодействия государственных органов власти и собственников промышленных предприятий;
- выход на рынок предприятий, выпускающих современные и инновационные виды строительных материалов (пенобетон, газобетон, сборные щитовые конструкции и т.д.);
- рост рентабельности выпуска продукции до 30–50%.

Предлагаемые методы реструктуризации:

- региональная и федеральная программы поддержки развития отрасли, предусматривающие льготы и предоставление государственных гарантий при привлечении инвестиций на предприятия отрасли;
- программа финансовой поддержки отрасли, направленная на создание отраслевого банка;
- перераспределение властных полномочий между центром и регионом, наделение региональных органов исполнительной власти большими правами в части организации управления отраслью и ответственностью за итоги ее функционирования;
- создание отраслевых союзов и ассоциаций производителей строительных материалов Краснодарского края;
- привлечение в регион новых производителей из других регионов России и зарубежных стран.

Логическим итогом реструктуризации должно стать изменение числа предприятий отрасли производства строительных материалов региона, рост количества и эффективности межхозяйственных связей, разрушение монополий, имеющих место в отдельных сегментах отрасли, рост количества и качества выпускаемой продукции, обеспечение растущих потребностей строительного комплекса региона и округа на ближайшую и среднесрочную перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев Н.В. Совершенствование методов оценки эффективности реструктуризации промышленных предприятий: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Красноярск: СибГАУ, 2005.

2. Портер М. Конкуренция. СПб.: Издат. дом «Вильямс», 2007.
3. Терещенко В.М. Маркетинг-терапия. СПб.: Питер, 2004.
4. Jennings R. Resisting takeovers isn't always bad // R. Jennings, M. Mazzeo. Business horizons. 1986. March/April.

ГАЛСТЯН А.Ш., ШИЯНОВА А.А., ГЛУШКО Д.С.

ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Анализ рынка автострахования будем выполнять на официальных данных статистики, достаточно достоверных, так как в автостраховании не наблюдалось случаев применения «налоговосберегающих» технологий, что отмечается многими специалистами в страховой сфере. Однако, оценки некоторых показателей различными источниками данных, например емкости рынка автострахования, зачастую расходятся. С нашей точки зрения подобные расхождения обусловлены следующими факторами:

- некоторые страховые компании (чаще всего средние и мелкие) для привлечения клиентов завышают оценки собранных премий по автострахованию;
- автострахование характеризуется определенной долей «кэптивных» сборов.

Автострахование – довольно крупный и наиболее динамично развивающийся сектор открытого рынка страхования. Так, в 2004 году автострахование обеспечило 65% всех страховых сборов на открытом рынке – порядка 83,52 млрд. рублей из 129,6 млрд. рублей. Для сравнения, в странах Центральной и Восточной Европы доля автострахования в общих страховых сборах не превышает 45–50%, Западной Европы и США – 10–20% [7]. В 2005 году страховые сборы рынка автострахования составили 117,6 млрд. рублей из 495,5 млрд. рублей. В 2006 году из 610,6 млрд. рублей страховых сборов 141,9 млрд. рублей составили сборы по автострахованию [3]. За три месяца 2007 года из 190 млрд. рублей 35,6 млрд. рублей обеспечили сборы по автострахованию.

Анализ динамики индексов страховых премий, выявил, что с 2002 года по 2004 год сборы по автострахованию выросли почти в 5 раз – с 17,3 млрд. рублей до 83,5 млрд. рублей [7].

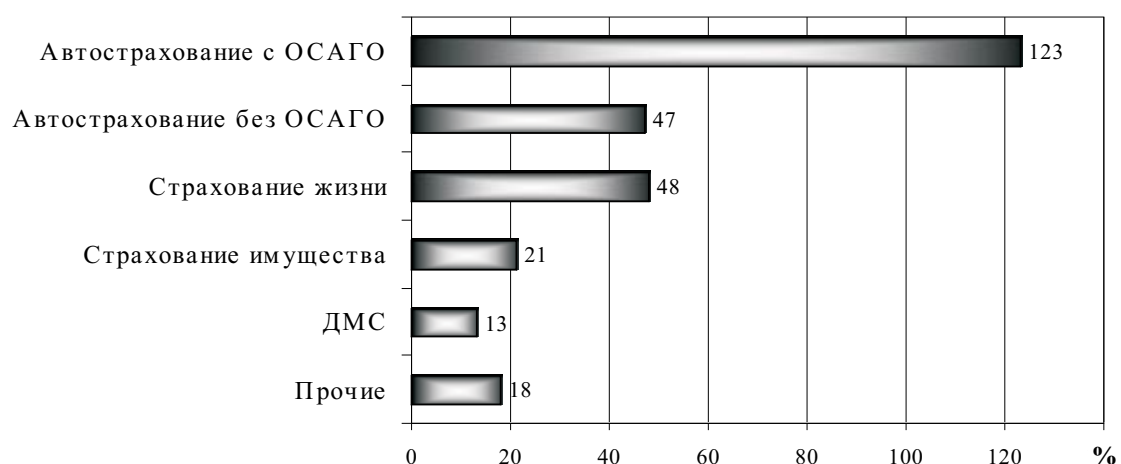


Рис. 1. Темпы роста основных видов страхования в 2002–2004 гг.

Ключевую роль в быстром росте автострахования за этот период сыграло введение ОСАГО в 2003 году. Однако и без учета сборов по «автогражданке» добровольное страхование росло на 45–50% [7]. Темпы роста автострахования и других видов страхования в 2005–2006 гг. рис. 2.

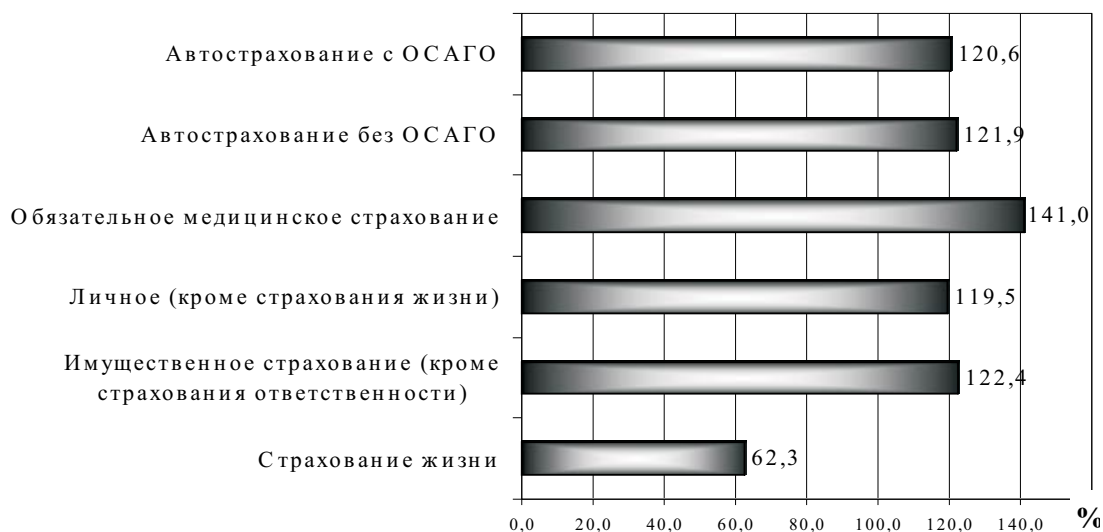


Рис. 2. Темпы роста некоторых видов страхования в 2005–2006 гг.

Прирост рынка в этот период составил примерно 120,6%. Сборы по страхованию имущества за этот период возросли примерно на 122,4%, по обязательному медицинскому страхованию – на 141%, по личному страхованию – на 119,5%, по страхованию жизни – на 62,3%.

Движущей силой, обеспечивающей рост сборов по автострахованию в 2005–2006 годах, явилось КАСКО страхование (прирост составил 121,9%), в то время как прирост ОСАГО страхования за этот период – 118,2%.

В 1 квартале 2007 года автострахование обеспечило порядка 35,6 млрд. рублей страховых сборов. Темп роста за аналогичный период 2006 года составил 113,7%. Динамика российского рынка автострахования с трендом до 2008 г. представлена на рис. 3.

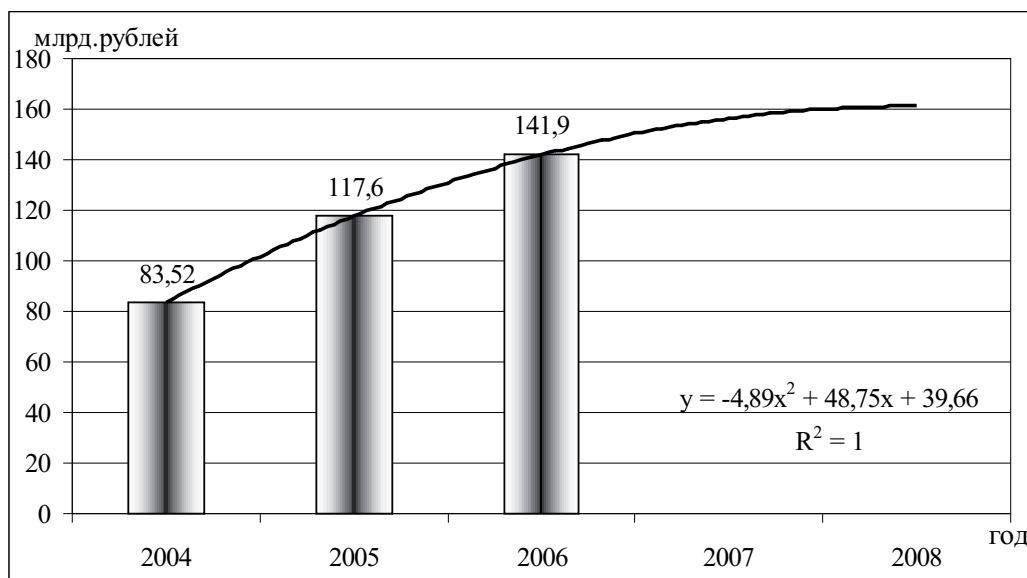


Рис. 3. Динамика российского рынка автострахования.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок автострахования имеет тенденцию к росту. Причем, если в первые 2–3 года, после введения страхования ответственности владельцев транспортных средств в обязательной форме, наблюдался резкий прирост премии по автострахованию, то с течением времени, кривая прироста входит в область насыщения и при неизменности системы управления ею может произойти снижение их объема. Такое положение приводит к выводу о необходимости совершенствования системы управления автострахования в целом, ОСАГО в частности. Отдельно следует отметить, что в дальнейшем, по

нашему мнению, сборы по КАСКО страхованию будут оказывать большее влияние на прирост сборов по автострахованию.

С нашей точки зрения можно выделить два основных фактора роста рынка автострахования: естественный рост и качественное улучшение автопарка и рост доли застрахованных автомобилей (и по КАСКО и по ОСАГО) как следствие развития «страховой культуры» и института автокредитования.

Первый фактор обусловлен ростом легкового автопарка. Количество легковых автомобилей в течение последних 5-6 лет стабильно увеличивалось на 5–6% в год. В 2000 году в России насчитывалось порядка 20 млн. легковых автомашин [5], а на начало 2005 года – порядка 24 млн. единиц. По итогам 2005 года был зафиксирован прирост в 5,6% (то есть на 1,5 млн. единиц), и на начало 2006 года объем автопарка легковых автомобилей составил 25,5 млн. автомашин. На начало 2007 года парк легковых автомобилей в России достиг 26,8 млн. единиц, то есть за последний год российский автопарк вырос на 1,3 млн. легковых автомобилей. Таким образом, прирост парка в 2006 году составил 4,8%, что несколько меньше, чем в 2005 году [2].

На начало 2007 года парк грузовых автомобилей в нашей стране составлял 4,93 млн. единиц, что на 1,6% больше, чем годом ранее. За год российский парк грузовиков увеличился на 93,5 тысяч единиц техники. Ввиду того, что грузовой автопарк обладает большей целевой направленностью, а, следовательно, ему не свойственен такой массовый характер, как парку легкового автотранспорта, мы считаем возможным, не учитывать показатели его развития в дальнейшем анализе.

С нашей точки зрения, изучение динамики продаж автомобилей в России требует анализа двух важных показателей: уровня обеспеченности населения автотранспортом и роста доходов населения, так как данные показатели определяют потенциальный спрос на автомобили, то есть возможность их покупки.

По уровню обеспеченности населения автотранспортом Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран: в 2007 году на тысячу жителей в России приходится 185–190 легковых автомобилей [2, 6]. В Западной Европе и США этот показатель находится на уровне 500–750. Учитывая территориальные масштабы нашей страны по сравнению с Западной Европой, можно говорить о наличии устойчивого спроса на легковые автомобили.

Проанализировав рост доходов населения можно сделать вывод, что он составляет примерно 8–10% в год. В июне 2007 г. реальные располагаемые денежные доходы российского населения – рассчитанные за вычетом обязательных платежей и скорректированные на индекс потребительских цен повысились на 7,9% по сравнению с прошлогодним июнем. За 1-е полугодие 2007 г. реальные доходы населения выросли на 11,2%. Среднедушевые доходы россиян в июне 2007 г. составляли 12202 рубля, что превышает на 18% уровень июня 2006 г.

Таким образом, по результатам анализа показателя обеспеченности населения России автотранспортом и динамики роста доходов населения нашей страны можно предположить, что объем продаж автомобилей будет иметь возрастающий тренд, а ввиду того, что иномарки сегодня стали более доступны (в денежном аспекте), логично предположить, что они будут пользоваться большим спросом.

Объем продаж российского автомобильного рынка в 2004 году составлял примерно 1210 тысяч новых автомобилей, из которых 810 тысяч – отечественные автомобили и 400 тысяч – иномарки (в том числе иномарки российского производства). В 2005 году наблюдался рост продаж на 19%, причем объем продаж отечественных автомашин увеличился на 3,7%, иномарок – 50%. В количественном выражении продажи составили 1440 тысяч машин: 840 тысяч – отечественные, 600 тысяч – иномарки (в том числе иномарки российского производства). В 2006 году ситуация изменилась. Объемы продаж возросли до 1800 тысяч автомобилей, то есть на 25%, но продажи отечественных машин снизились на 5%, составив 800 тысяч штук, в то время, как продажи иномарок возросли на 67%, составив 1000 тысяч штук (в том числе иномарки российского производства). За первое полугодие 2007 г. в России было продано 300 тыс. отечественных автомобилей и порядка 720 тыс. иномарок [4].

В денежном выражении в первом полугодии 2007 г. в России реализовано автомобилей на 527,3 млрд. рублей (\$20,6 млрд. по курсу 25,6 рублей за доллар) с учетом поддержанных иномарок, то есть в сравнении с январем – июнем 2006 г. рынок вырос на 51% – в денежном выра-

жении. Импортных автомобилей приобретено на 337,92 млрд. рублей (\$13,2 млрд.), иномарок российского производства – на 71,68 млрд. рублей (\$2,8 млрд.), отечественных автомобилей – 61,44 млрд. рублей (на \$2,4 млрд.), импортировано подержанных автомобилей на 56,32 млрд. рублей (\$2,2 млрд.). Средняя розничная цена автомобиля в 2007 году составила 435,2 тысячи рублей (\$17 тысяч), в 2005 году этот показатель составил 343,2 тысячи рублей (\$12 тысяч).

Отдельного анализа требует структура парка легковых автомобилей по стоимости. Для того чтобы анализ был адекватен имеющимся тенденциям на рынке легковых автомобилей, то есть отражал имеющийся спрос на иномарки, а соответственно отображал и ценовую направленность, необходимо рассмотреть те марки машин, которые являлись лидерами продаж иностранных марок в России. Наиболее удобно, с нашей точки зрения, разбить стоимостную шкалу на три диапазона. В первый диапазон войдут автомобили, стоимость которых менее \$15 тысяч, во вторую группу войдут автомобили, цена которых \$15–30 тысяч, третью группу составят автомобили, стоимость которых выше \$30 тысяч. Проанализировав данные по 2006 году, можно сделать вывод, что общая стоимость исследуемого сегмента составляет \$504 тысячи, в количественном выражении – 628508 автомобилей, таким образом, один автомобиль стоит порядка \$800. По мнению многих экспертов по автострахованию, средняя стоимость застрахованного автомобиля в 1,5–2 выше средней стоимости автомашины. Таким образом, при существующем страховом тарифе на уровне 8–9% автовладелец, застраховавший свою машину по КАСКО и ОСАГО, платит в среднем \$1456, следовательно, общий объем данного сегмента с точки зрения автострахования составляет \$915 107 648.

Рассмотрим второй фактор – рост доли застрахованных автомобилей, как следствие развития «страховой культуры» и института автокредитования.

Под «страховой культурой» мы подразумеваем совокупность поведенческих стереотипов и привычек, накопленного опыта и знаний, определяющих отношение населения к страхованию. Как показывает практика, по мере формирования конкурентного рынка страхования в странах с переходной экономикой происходит укрепление «страховой культуры» под действием усилий самих страховщиков, примеров ближайшего окружения, опыта, приобретенного благодаря обязательному страхованию. Как правило, укрепление «страховой культуры» начинается и оказывает максимальный эффект именно на рынке автострахования. Во-первых, численность потенциальной потребительской аудитории для автострахования значительно выше, чем для других видов. Во-вторых, автострахование обеспечивает наиболее доступную иллюстрацию «плюсов» приобретения полиса за относительно короткий промежуток времени (не более года). Если укрепление «страховой культуры» в России будет происходить такими же темпами, как и в других развивающихся странах, то уже к 2010 году доля застрахованных автомобилей по КАСКО и ОСАГО может составить не менее 14–16% [7].

С нашей точки зрения, развитие института автокредитования оказывает большое влияние на рост доли застрахованных автомобилей как по КАСКО, так и по ОСАГО.

Динамика автокредитования такова: в 2002 году с использованием кредитных схем было продано всего около 70 тысяч автомобилей, а рынок автокредитов оценивался в \$650 млн.; в следующем 2003 году прирост рынка составил около 100 тысяч машин, что добавило к емкости этого рынка еще около \$1 млрд.; в 2004 году по кредитным схемам уже было продано порядка 350 тысяч автомобилей, а объем рынка составил порядка \$3,6 млрд.; следующий 2005 год показал более чем 40-процентный рост этого рынка. За год с использованием кредитных денег было продано порядка 500 тысяч легковых автомобилей, а объем рынка увеличился до \$5,5 млрд. Каждый третий автомобиль продавался через кредитные схемы. В прошлом 2006 году автокредитование охватило более 40% рынка – 750 тыс. автомобилей при емкости рынка около 240,3 млрд. рублей (\$9 млрд. по курсу 26,7 рублей). В 2007 году объем российского рынка автокредитования увеличится почти вдвое и может достичь 358,4 млрд. рублей (\$14 млрд. по курсу 25,6 рублей) [1].

Если проанализировать соотношение автомобилей, купленных в кредит, и автомобилей, купленных за свой счет, а также построить линию тренда для этих показателей видно, что количество автомобилей, приобретенных за собственные средства, в 2004, 2005 и 2006 годах выше количества автомашин, приобретенных с помощью автокредитования, в 2,4, 1,8, 1,4 раза соответственно. Однако в 2007–2008 годах данные показатели будут составлять примерно равные доли, а к 2010 году число автомашин купленных в кредит будут преобладать.

Далее рассчитаем эффект автокредитования в денежном выражении на рынке страхования. Для этого используем результаты ранее выполненного анализа сегмента иномарок, которые были лидерами продаж в 2006 году. Как мы уже определили, средняя стоимость одного застрахованного автомобиля по КАСКО и ОСАГО составляла \$1456, стоимость же застрахованного автомобиля по КАСКО и ОСАГО, купленного в кредит, составляет примерно \$1747,2, что на 20% выше средних сборов с одной застрахованной автомашины. Следовательно, общий объем сегмента, при условии покупки автомобилей в кредит составляет \$1098129177,6. Таким образом, общий эффект автокредитования на рынок страхования сегодня составляет в среднем \$183021530.

Итак, можно сделать вывод, что объем продаж новых легковых автомобилей, как в количественном, так и в денежном выражении достаточно быстро растет именно за счет притока на рынок кредитных ресурсов. Ставки по кредитам из года в год снижаются, условия для покупателей становятся все более привлекательными, схемы продажи проще и доступнее. Таким образом, автокредитование сейчас, являясь движущей силой российского автомобильного рынка, оказывает существенное влияние и на рынок автострахования, в среднем увеличивая объем рынка автострахования (в денежном выражении) на 20%.

Рассматривая перспективы развития добровольного автострахования, можно констатировать, что развитие данного рынка, подкрепленное дальнейшим ростом доходов населения, вероятнее всего, продолжится. Автокредитование, рост и качественное улучшение автопарка, развитие ОСАГО, по нашему мнению, могут обеспечить рынку добровольного автострахования рост на уровне 25–30% в ближайшие 2–3 года. По нашей оценке сборы по автомобилям в сегменте от \$15–30 тысяч и более \$30 тысяч будут расти быстрее, чем в сегменте до \$10 тысяч. Таким образом, учитывая перспективность и относительную финансовую привлекательность «дорогих» сегментов, можно ожидать ужесточения конкуренции в них, как следствие, некоторые эксперты ожидают падение тарифов для автомобилей дороже \$10 тысяч на 5–10%. Компании, обеспечившие себе устойчивые позиции в этом сегменте, получают преимущество, что позволит сформировать лояльную потребительскую аудиторию и противодействовать снижению тарифов, в частности, предлагая своим клиентам дополнительные услуги с высокой добавленной стоимостью.

По нашему мнению, страховые компании, для того, чтобы удержаться в «массовом» сегменте, будут вынуждены продолжить оптимизацию бизнес-процессов, прежде всего, урегулирование убытков. Преимущество здесь, скорее всего, получат те компании, которым удастся привлечь международных страховщиков в качестве долгосрочных партнеров и использовать технологии, которые уже успешно применяются на зарубежных рынках. Параллельно с повышением эффективности урегулирования убытков, может укрепиться тенденция к специализации и позиционированию. По мере накопления статистической информации, игроки смогут идентифицировать «ниши», в которых будут обладать устойчивым конкурентным преимуществом перед остальными компаниями, таким образом, обеспечат себе большую рентабельность автострахования.

Перспективы ОСАГО в России предопределяются, по нашему мнению, прежде всего, рентабельностью данного вида страхования для страховых компаний, а также возможным изменением тарифов и лимита выплат, упрощения процедуры возмещения ущерба, совершенствования системы bonus-malus и ряда других факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автокредитование – локомотив роста автомобильного рынка России // Официальный сайт Аналитического агентства «АВТОСТАТ» (<http://www.autostat.ru/default.asp?Page=1&Art=3314&FindResult=.3314.&FindStr>).
2. Автомобильный рынок России – 2007 // Семь Верст. 2007. Май.
3. Анализ страховых премий (взносов) и страховых выплат по видам страховой деятельности за 2006 год по Российской Федерации (уточнённый свод. 20.03.2007) // Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора (http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_27032007165217.html).
4. Виноградова Е., Столяров Г. Свои опередили наших // Ведомости. 06.07.2007. № 123(1897).

5. Основные показатели транспортной деятельности в России. 2004 // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/>).
6. Численность населения // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/05-01.htm).
7. Рынок страхования России: тенденции и перспективы. Princeton Partners Group. 2005. Октябрь.

ГАРИН Н.С.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНЫХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Современная конкурентная борьба банков и страховых компаний в условиях открытия рынка означает втягивание национальных финансовых операторов в состязание с транснациональным финансовым капиталом, фактически превращается в борьбу сетевых корпоративных стратегий с независимыми операторами национальных рынков.

Любой финансовый актив корпорации, включая акции, имеет стоимость только в той степени, в которой он создает потоки денежных средств; при этом имеет значение распределение денежных потоков по времени. Быстрый возврат денежных средств позволяет реинвестировать их в бизнес и получить дополнительную прибыль. Инвесторы не склонны к риску: при прочих равных условиях они оценивают акции, денежные потоки которых относительно определены, выше, чем акции, денежные потоки которых более рискованны.

Поэтому большинство российских корпораций на ранних стадиях своего развития инвестировали ресурсы в создание собственных страховых компаний. Корпоративный менеджмент увеличивал стоимость акций, наращивая масштабы потоков и оборот, и сокращая связанный с ними риск. В качестве основных факторов, влияющих на величину финансового капитала, выделены объемы реализации финансовых продуктов, уровень неопределенности и риска, операционная прибыль после налогообложения, используемый капитал, действующая модель инфраструктуры финансового рынка.

Под влиянием глобализационных процессов в России развиваются финансовые супермаркеты, предоставляющие клиентам банковские и страховые продукты. Суть идеи состоит в том, чтобы клиент получил доступ к широкому спектру этих услуг сразу и в одном месте. Чтобы такая система способствовала увеличению потока клиентов, необходимо многоуровневое сотрудничество банковского и страхового капитала. В этом случае в страховой компании клиент получает доступ и к банковским продуктам, а в банке – к страховым. Например, обратившись за кредитом для покупки автомобиля, сегодня в российских банках и торговых сетях можно получить комплексную информацию о вариантах страховки этой сделки и будущего приобретения.

Объем таких пересекающихся продаж в России, по данным рейтинговых агентств, составляет всего 30 млрд. руб. [3]. Однако в ближайшее время это число как минимум удвоится. Прогнозируется, что в ближайшие пять лет активы банков и страховщиков сравняются, что также будет способствовать появлению новых финансовых супермаркетов на российском рынке.

В настоящий момент главными направлениями сотрудничества банков и страховщиков являются ипотека и автокредиты. Ипотечное и автомобильное кредитование, как правило, подразумевает одновременно страхование недвижимости или автомобиля, под которые и берется кредит. Средняя сумма годового страхового взноса на российском рынке составляет 0,8–1,1% от суммы кредита и имеет тенденцию к снижению.

Финансовые супермаркеты могут быть трех типов. Первый – это холдинг, объединяющий ряд дочерних компаний, предлагающих как банковские, так и страховые услуги под общей

торговой маркой. Такие структуры, как правило, создаются крупными корпорациями. Второй тип – свободный, рыночный. В этом случае банк и страховая компания заключают между собой партнерский договор о совместных агентских продажах своих услуг. Третий тип – брокерский, подразумевающий наличие сети посреднических организаций-брокеров, которые собирают комплексную информацию обо всех финансовых услугах, страховых компаниях и банках и предоставляют своим клиентам наиболее оптимальный вариант обслуживания.

На российском рынке наибольшее распространение несколько лет назад получил второй тип, однако сегодня активно развиваются финансовые корпорации, отвечающие первому типу объединений операторов рынка. Холдинговые структуры обслуживают, прежде всего, интересы своей корпорации. Два других направления находятся в начальной стадии развития. Последнее из них (брокерское) особенно интересно. Сегодня крупные банки уже имеют договоры о сотрудничестве с брокерскими компаниями.

Индикаторы рынка свидетельствуют, что российский рынок может развиваться по модели ряда западных стран, где сфера производства финансовых услуг и их продажа разделены. Производством этих услуг занимаются банки и страховщики, а продают их специализированные компании. Подобная схема выгодна и клиентам: брокеры смогут подыскать для них оптимальный вариант, поскольку не связаны структурно с конкретными банковскими или страховыми организациями. Такая схема означает передачу инициативы заключения контрактов и, соответственно, части прибыли брокерам.

Вопросы интеграции банков и страховых компаний в форме финансового супермаркета активно обсуждаются в бизнес-сообществе, государство (ФАС) всесторонне поддерживает подобную интеграцию для укрупнения капитала национальных операторов рынка, при этом антимонопольная служба следит, чтобы в этом процессе на российском рынке финансовых услуг не исчезла свободная конкуренция.

Росту конкурентоспособности финансовых корпораций и крупных банков способствует новая стратегия комплексного обслуживания и консультирования клиентов – *private banking*, у которой хорошие перспективы роста, несмотря на то, что объем услуг по частному банковскому обслуживанию не превышает 5-7% от общего объема банковских услуг в России (этот показатель в странах с развитой экономикой составляет 30-40% от общего объема банковских услуг населению). Однако, потенциал этого рынка растет и потому, что темпы роста экономики России остаются на высоком уровне, и благодаря рыночной конъюнктуре цен на нефть, притоку нефтедолларов, при этом многие российские компании планируют в ближайшие два-три года провести первичные размещения акций.

Профессиональный консалтинг на российском рынке финансовых услуг становится более востребованным в условиях финансовой глобализации, а управление активами предполагает сложную, долговременную подготовку к этой работе и финансовых корпораций, банков и их специалистов. Проведение таких консультаций предполагает высокий уровень развития организационного, информационного и финансового капитала банков и страховых компаний, а также развитой транснациональной сети их взаимодействия на глобальном рынке, обеспечивающей возможность размещения рисков, финансовых ресурсов в высокодоходные инструменты.

Развивать направление *private banking* российские финансовые структуры начали сравнительно недавно. Первые банки, предлагавшие своим клиентам VIP-обслуживание, появились на рынке специализированного обслуживания до финансового кризиса 1998 г., однако далеко не все из них удержались в этом направлении маркетинговой стратегии. Причины развития новых технологий и создания на рынке таких частных банков разные, например, нежелание делиться с практически незнакомыми банковскими клерками сокровенной информацией о своих финансах. Понятно, что банк, обслуживающий сотни и тысячи людей, не может обеспечить тот же уровень конфиденциальности, что и маленький «семейный банк». Вторая причина – избирательное поведение состоятельных клиентов на рынке финансовых услуг.

В современной экономике сферы производства услуг и материальных благ тесно переплетаются между собой; большинство товаров массового потребления, опредмеченных в вещах, продается через сеть оптовой и розничной торговли, которая относится к сфере услуг, а многие виды услуг реализуются с помощью различных материальных носителей, например, кредитный договор, оформленный на бумажном носителе.

Однако целесообразно абстрагироваться от материальной стороны производства услуг и проанализировать характерные особенности собственно услуг, которые присущи банковскому делу. Большинство ученых-экономистов считает, что главным критерием отнесения той или иной деятельности к сфере услуг служит неосязаемый, невидимый характер производимого продукта в виде услуги. В то же время, услуга всегда передается покупателю через непосредственную деятельность ее производителя, причем эта деятельность должна быть экономически полезной, а ее результаты (услуги) иметь возможность выступать в качестве товара.

Просьюмеристы, на наш взгляд, совершенно верно выбрали в качестве критерия маркетинговой стратегии ориентацию на потребителя, так как в этом случае возможно поддержание развития даже после истощения явных резервов роста [1, с. 9–13]. Только удовлетворение запросов клиентов и их потребностей помогает выживанию и развитию. С этой точки зрения неслучайным, но верно спрогнозированным является бум на банковских рынках потребительского кредитования, пластиковых карт и т.д.

В существующих реалиях невозможно работать только на основе когда-то избранного продукта. Поэтому, чтобы выживать, необходим новый продукт, новые услуги, в большей мере отвечающий требованиям клиентов. Обеспечивая рост стоимости бизнеса необходимо завоевывать потребителя.

Специфика банковского маркетинга обусловлена не только тем, что он способствует коммерциализации банковской работы и обеспечивает эффективное использование денежных ресурсов, но и особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности. Банковский маркетинг нацелен в первую очередь на ускорение денежного оборота за счет совершенствования и ускорения безналичных расчетов.

Маркетинговая политика банка ориентирована на анализ и удовлетворение потребностей клиентов, на быстрое и правильное проведение расчетов. Банковский маркетинг связан с новыми формами расчетов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, особенности нахождения их партнеров, их финансовое состояние и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота.

Специфика банковского маркетинга заключается в том, что банк заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств, как юридических, так и физических лиц с помощью кредитования. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений банка с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений. Отметим, что 80% рост российского фондового рынка вызвал спрос на услуги доверительного управления со стороны самых богатых банковских клиентов в рамках системы private banking.

Они не хотят, чтобы их деньги находились на низкодокладных валютных депозитах и готовы рискнуть. Банки начали формировать новые маркетинговые стратегии за счет VIP-клиентов. Российские эксперты уверены, что у рынка private banking большое будущее: сейчас, правда, объем услуг по частному банковскому обслуживанию не превышает 5–7% от общего объема банковских услуг в России (для сравнения: этот показатель в странах с развитой экономикой составляет порядка 30–40% от общего объема банковских услуг физлицам). Однако, потенциал этого рынка растет и потому, что темпы роста экономики России остаются на высоком уровне, и благодаря рыночной конъюнктуре цен на нефть, притоку нефтедолларов, и потому, что многие российские компании планируют в ближайшие два-три года провести первичные размещения акций.

На практике конкурентные преимущества банка принимают разнообразные формы, основными из них являются: хороший имидж; высокое качество и разнообразие оказываемых услуг; эффективная организация производства банковских продуктов и услуг; величина уставного капитала и активов; устойчивая клиентура; развитая система коммуникаций; квалификация работников, накопленный опыт; грамотный менеджмент и маркетинг; действенная реклама [2, с. 34].

В настоящее время особую актуальность приобретает коммуникационная политика банка как один из инструментов маркетинга. Среда, в которой функционируют банки на финансовом рынке, пронизана различными взаимоотношениями с ее участниками, поэтому для каждого банка необходима четкая система коммуникаций.

Рекламная деятельность и формирование общественного мнения являются важными инструментами продвижения услуг на финансовый рынок и должны быть нацелены на создание благоприятного общественного мнения о банке и его услугах. В связи с этим для каждого банка исключительно важна продуманная деятельность в области рекламы, включающая в себя изучение особенностей сегмента рынка, намеченного к освоению; стратегическое планирование с точки зрения постановки целей, определения границ рынка, обеспечения финансирования; принятие тактических решений при выборе средств рекламы, разработке графиков публикаций и трансляций объявлений; составление рекламных объявлений и их производство.

Существенным фактором, являющимся отличительной особенностью банковских услуг, считается их патентная незащищенность, исторически сложившаяся в международном масштабе. Поэтому для привлечения широкой клиентуры, расширения масштаба и повышения эффективности деятельности исключительное значение для каждого банка имеет создание и поддержание имиджа, благоприятного представления о нем и его услугах, формирование должного авторитета в обществе.

Банковский маркетинг как инструмент проведения в жизнь глобальной стратегии ориентации банков на потребителя включает: исследование существующих и потенциальных рынков сбыта; установление кратко- и долгосрочных целей для развития оказываемых и создания новых видов услуг; предложение продуктов и услуг при соблюдении условия постоянного контроля со стороны банка за качественным их выполнением и получением прибыли от их реализации. Услуга банка – это средство удовлетворения потребности клиентов.

Предоставление банковских услуг – это основная деятельность любого банка. Для того, чтобы получить прибыль, банковское учреждение должно создать свою услугу, необходимую клиенту, определить ее цену, выйти с ней на рынок и реализовать ее. Иными словами, банковская услуга – это услуга, удовлетворяющая какой-нибудь спрос и предназначенная для продажи на рынке. Товар банка специфичен – это банковские услуги, которые представляют собой операции с деньгами и ценными бумагами, а также посреднические операции и консультационные услуги финансового характера.

Стратегия управления продуктом на инструментальном уровне (операционный маркетинг) – активный коммерческий процесс с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки и имеющий целью получить заданный объем продаж путем использования тактических средств, относящихся к товару, сбыту, цене и коммуникациям.

Преодоление стоимостных отношений представляет собой серьезный вызов рыночному хозяйству, исходящий от экономических агентов, которые выступают уже субъектами сетевой экономики. Маркетинговые факторы управления жизненным циклом продукта, расширяют индивидуализированный характер производства и потребления, размывают экономические параметры, объективизирующие как затраты труда и факторов производства, так и потребности, определяющие полезность производимых благ.

При этом в структуре финансового сектора возрастает роль высокоспециализированных интегрированных структур – инвестиционных банков и инвестиционных подразделений «традиционных» банков, а также небанковских структур (инвестиционных, страховых компаний, негосударственных пенсионных, взаимных/паевых, прочих инвестиционных фондов и др.), увеличивается роль финансовых и фондовых рынков в противовес традиционному банковскому кредитованию. Происходит это в связи с назревшей необходимостью проведения во многих развитых странах пенсионной реформы на условиях накопительного страхования (особенно остро эта проблема стоит в континентальных странах Западной Европы).

Финансовые корпорации изменили стратегию поведения на рынке. Использование информационных бизнес-программ позволило модернизировать стратегии консалтинга и продаж не только банковских, но и страховых продуктов. Сегодня универсальные продукты, предназначенные для любых клиентов, уступают по объему продаж эксклюзивным продуктам, разработанных для отдельных категорий (групп) потребителей.

Проникающая стратегия развития бизнеса определила активизацию мер по развитию конкурентоспособных агентских сетей посредством создания региональных и филиальных агентств и представительств. Целью информационно-сетевой стратегии развития финансо-

вых корпораций является учет особенности развития регионов и адаптация страховых продуктов к потребностям экономических агентов и населения конкретных территорий.

Несмотря на высокое качество разработанных в головных компаниях страховых программ и продуктов, только реализация стратегии региональной диверсификации обеспечит компаниям конкурентные преимущества. Следует отметить, что ни реализация интеграционных процессов в страховой отрасли, ни развитие новых технологий продаж не было бы возможным без опоры на современные информационные технологии.

Для современных страховых компаний характерна сложная инфраструктура, связанная с большим количеством входящих отделений, их пространственной удаленностью и различным потенциалом. Жизнеспособность таких компаний, их устойчивость зависят от проведения единой финансово-экономической политики в каждом из его отделений. Отсюда вытекает потребность в тесном информационном взаимодействии отделений и филиалов между собой, оперативной связи с головным офисом компании.

При неразвитом информационном пространстве компании не способны наладить постоянную и эффективную информационную связь между отдельными структурными подразделениями. В целом отсутствие единой информационной системы управления приводит к недостаточному обмену информацией между отделениями компании, к неполноте и дублированию данных, к несвоевременности поступления информации.

Все это снижает эффективность управления, затрудняет анализ исходной информации и служит источником принятия ошибочных управленческих решений. Поэтому построение единой информационной системы управления филиальной сетью компании является важным фактором устойчивости страхового бизнеса, одним из ключевых элементов стратегии развития страховых компаний с территориально распределенной структурой.

Важнейшим требованием, в связи с решением обозначенной проблемы, является наличие мощных технологических средств, способных обеспечить охват полной технологии страхования, которая предусматривает:

- во-первых, накопление, хранение, поиск, передачу, обработку больших и взаимосвязанных массивов данных (договоров страхования и перестрахования, страховых полисов, заявлений на выплату страхового возмещения, актов о страховых случаях и т.д.);
- во-вторых, анализ финансовых показателей, страхового портфеля, инвестиционный анализ, расчет тарифных ставок, прогнозирование деятельности с использованием различных моделей и методов;
- в-третьих, связь территориально-распределенных филиалов и агентств;
- в-четвертых, полную защиту информации при ее обработке и передаче.

При этом страховая компания должна предъявить следующие требования к информационной системе: гибкость, масштабируемость, наращиваемость, низкая стоимость владения. Система, удовлетворяющая перечисленным требованиям, представляет собой интегрированную информационную систему масштаба компании, работающую с единым банком данных, обеспечивающую комплексный охват всех структурных подразделений, оперативную связь рабочих мест специалистов, общий доступ к данным.

Очевидно, что широкое внедрение таких интегрированных информационных систем будет сопровождаться качественными изменениями системы управления, мышления руководителей, оптимизацией информационных потоков и организационной структуры.

В настоящее время на рынке идет активный процесс формирования страховых групп, члены которых имеют общих акционеров. Отчасти такие объединения страховщиков позволяют решать вопросы увеличения капитализации компании, участия в тендерах и др. Одновременно выполняются задачи обеспечения специализации бизнеса. Как правило, участники страховой группы объединяются вокруг центральной, наиболее капитализированной компании, которой практически делегируются полномочия управляющей.

По такому пути пошла группа «СОГАЗ», «Прогресс-Гарант» и ряд иных. Достаточно часто, российские страховые компании являются составляющей большой финансовой группы, объединяющей дополнительно инвестиционный и банковский бизнесы. Финансовый блок в свою очередь может быть составляющей крупной ФПП.

Страховой и банковский капиталы формировались и развивались по стандартной «российской модели» ускоренного первоначального накопления капитала. Сегодня сложные ус-

ловия выживания в глобальном финансовом пространстве подталкивают финансовый бизнес к развитию менеджмента. Интегрированными корпоративными структурами не способны управлять малообразованные собственники. Бизнесу нужен образованный, широко развитый специалист с рядом личностных черт и специальных знаний, которые присущи далеко не всякому владельцу капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубченко Л.А. новые тенденции в развитии банковского маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 1.
2. Ильясов С. Как выиграть в конкурентной борьбе // Аналитический банковский журнал. 2004. № 2.
3. Мягкова Е. В «корзинке» финансового супермаркета – кредиты и страховки // Официальный сайт Информационного агентства «Informer» (<http://www.insformer.ru/mtrl/arts/market/4180407.htm>).

ГЕРАСИМОВ А.Н., МИСТЮКОВА И.П.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА БИЗНЕСА КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В сложившейся экономической ситуации, характеризующейся спадом объемов и товарности производства, резким ухудшением материально-технической оснащенности отраслей и секторов экономики, низким уровнем оплаты труда и социальной обеспеченности сельских тружеников, нам представляется актуальной разработка предложений по совершенствованию государственной аграрной политики и повышению эффективности государственного регулирования сельскохозяйственного производства. От реализации этих мероприятий напрямую зависит конкурентоспособность и эффективность отрасли в целом, а также обеспечение продовольственной безопасности, улучшение качества жизни населения страны.

Известные экономисты-аграрники в качестве приоритетов современной государственной сельскохозяйственной политики (возобновление экономического роста) называют направления от поддержки производства (А. Гордеев), повышения инвестиционной активности (А. Попов, М. Яхьяев) и развития рыночной инфраструктуры (И. Ушачев) до обучения персонала и изменения облика села (Е. Серова).

Особого внимания по нашему мнению Концепция аграрной политики России до 2010 г., разработанная ВНИИЭСХ и изложенная И. Ушачевым. Согласно документа приоритетными направлениями развития агропромышленной комплекса являются: формирование экономического механизма рыночных отношений при активной роли государства, совершенствование налоговой политики, стимулирование инвестиционной активности АПК, регулирование внешнеэкономической деятельности, институциональные преобразования, реформирование системы управления АПК, создание системы информационно-консультационного обслуживания, социальное развитие села [5, 4].

Вместе с тем надо понимать, что подобного рода рекомендации всегда характеризуются наличием временного лага между анализом рынка и теоретическими разработками программ. В таких случаях возрастает роль экономического предвидения, в условиях российской действительности это вызывает дополнительные проблемы изысканий.

Мы считаем, что указанные направления Концепции требуют модернизации так как заявленная разработчиками цель – восстановление и развитие аграрной экономики – себя изжила, актуальным становится экономический рост. Мы ни в коей мере не умаем заслуг сотрудников института, однако, считаем необходимым, конкретизировать направления го-

сударственного регулирования сельскохозяйственного производства в связи с изменением экономических и хозяйственных условий в направлении возобновления роста.

По нашему мнению основными направлениями государственного регулирования в аграрном секторе должны стать:

- 1) Совершенствование экономического механизма, включающее повышение эффективности функционирования агропродовольственного рынка, развитие рыночной инфраструктуры, рыночная модернизация внутрихозяйственного механизма;
- 2) Проведение институциональных реформ, предполагающих структурные преобразования, укрупнение фермерских хозяйств, развитие всех форм кооперации, создание агропромышленных интегрированных объединений вертикального и горизонтального типов;
- 3) Завершение формирования рынка сельскохозяйственных земель, создание земельного кадастра, эффективного ценового механизма продаж, государственный контроль и охрана плодородия почв;
- 4) Реформирование фискальной политики государства, направленной на финансирование отдельных отраслей и мероприятий сельского хозяйства, уменьшение налогооблагаемой базы, сокращение числа налогов, предоставление налоговых льгот;
- 5) Техничко-технологическое обновление АПК посредством ускорения инвестиционных и инновационных процессов, преследующих цель внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, повышение мотивации инвесторов, эффективности инвестиционных проектов, формирование научного и инновационного потенциалов;
- 6) Формирование эффективной системы внешнеэкономических отношений направленной на стимулирование экспортеров продукции, ограничение импорта, в целом содействовать развитию конкурентных преимуществ, создавать условия для выхода на мировой рынок и последующего вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО);
- 7) Развитие системы информационного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, отвечающей современным требованиям, доступной участникам рынка, соответствующей приоритетным изменениям агропромышленной политики государства;
- 8) Повышение квалификации специалистов, занятых в сельском хозяйстве, целесообразно организовать подготовку и переподготовку специалистов готовых работать в условиях рыночной экономики, владеющих передовыми технологиями, знакомых с мировыми достижениями в этой области;
- 9) Развитие социальной сферы села, преодоление бедности, восстановление системы среднего и профессионального образования, здравоохранения, культурного и бытового обслуживания населения;
- 10) Охрана агроэкосистемы, направленная на сохранение естественных ландшафтов, биологического разнообразия, оптимизацию производственного использования земель.

По нашему мнению, в современных российских условиях проведение институциональных преобразований на селе наиболее актуально. Под институциональными реформами в стабилизационных программах международных финансовых организаций, обычно, понимается направление экономических реформ, связанное с изменениями институционального базиса и правил регулирования экономики. Такие преобразования включают направления развития институциональной среды бизнеса: приватизация и корпоративное управление, применение процедуры банкротства, формирование рынка земли, труда и недвижимости, реконструкция налоговой системы, развитие финансовых институтов и привлечение иностранных инвестиций, внешнеэкономическая политика, регулирование специфических отраслей, таких как сельское хозяйство [7].

Особенность краевого АПК заключается в том, что институциональная среда здесь трансформируется кардинальным образом. Реформы должны обеспечить базу функционирования экономических агентов, то есть новые стимулы экономического поведения, и в конечном итоге являются основополагающим фактором роста.

Из вышеизложенного можно заключить, что институциональная реформа, фактически обеспечивает реализацию других задач, связанных с преобразованием системы государс-

твенного регулирования АПК, созданием эффективной финансово-кредитной поддержки агропромышленного производства, интенсификацией и повышением результативности интеграционных процессов.

По нашему мнению, перспективной формой развития сельскохозяйственного производства в современных условиях является агропромышленная интеграция. В условиях современного экономического механизма необходимо образование и развитие интегрированных структур агропромышленного комплекса, основанных на взаимном переплетении технологически взаимосвязанных аграрного, промышленного, финансового и торгового капиталов. Интерес к участию в таких образованиях у сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий велик. Он обусловлен, в первую очередь, их желанием получить необходимые средства для инвестиций, создать надежные каналы для обеспечения сырьем и сбыта своей продукции. В то же время наблюдается интерес и со стороны потенциальных инвесторов – банков, страховых компаний и других финансовых институтов.

На основе анализа экономической среды и рыночной конъюнктуры, нами предлагается создать объединение по производству мяса, в котором будет реализован более рациональный путь по-стадийной специализации, когда наиболее сложная стадия воспроизводства поголовья сосредотачивается на крупном механизированном комплексе с прогрессивной технологией, хорошими условиями содержания маточного поголовья; откорм, как наиболее простая и наименее трудоемкая часть, передается другим формам хозяйствования, в хозяйствах населения. В этом случае хорошо сочетаются различные типоразмеры предприятий, формы собственности и хозяйствования.

Экономические отношения внутри объединения в значительной степени обусловлены его организационной структурой. Первый блок связей включает передачу животных от одних предприятий к другим (ремонтный, откормочный молодняк). Второй блок связей касается материально-технического обеспечения системы (комбикормовый завод, с одной стороны, хозяйства, с другой). Третий блок образуют связи между откормочными предприятиями, хозяйствами населения и предприятием по переработке мяса. Здесь должны быть созданы такие условия, при которых партнеры материально заинтересованы в получении наибольшего количества конечной продукции и в повышении ее качества. Фермерские хозяйства растениеводческой специализации не принимают непосредственное участие в выращивании молодняка, но могут участвовать в процессе производства кормов.

Полная интеграция интересов партнеров достигается при их участии в прибыли, получаемой от реализации конечной продукции. Оставшаяся после выплаты налогов прибыль будет распределяться между членами агрообъединения пропорционально стоимости их участия в производстве. Для большей эффективности осуществления этапа планирования производственного цикла посредством объединения технологически взаимосвязанных предприятий, крестьянских (фермерских) и личных хозяйств населения нами разработана экономико-математическая модель, позволяющая получить максимальную прибыль для каждого из участников.

Многовариантность решения и получение оптимальных результатов достигается за счет формализации модели согласно требованиям задачи линейного программирования и реализации ее симплексным методом на ЭВМ. В результате находится такое сочетание объемов реализации и производства, которое является наилучшим с точки зрения критерия оптимальности и использования имеющихся ресурсов.

С целью практической апробации модели и проверки адекватности было проведено ее решение на примере предприятий Новоалександровского района, планируемых для вхождения в агропромышленное объединение. Оптимизационные расчеты на примере конкретных предприятий по производству, хранению и переработке мясной продукции Новоалександровского района подтвердили эффективность предлагаемой методики.

Результаты решения модели по критерию «максимум прибыли» показали, что при снижении уровня затрат и пропорциональном распределении выручки от реализации, прибыль мясоперерабатывающего комбината возрастет в 2,3 раза, комбикормового завода – в 6,4 раза, личных подсобных хозяйств – в 6,8 раза, а прибыль сельскохозяйственных предприятий – участников составит 6400,7 тыс. руб. Уровень рентабельности для всех предприятий составит 41,0% (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика показателей экономической эффективности агропромышленного объединения мясоперерабатывающего подкомплекса

Предприятия – участники объединения	Показатели по формам деятельности					
	вне объединения			в рамках объединения		
	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %
Мясоперерабатывающий комбинат	44932,5	1209,5	2,7	9432,8	2741,0	41,0
Комбикормовый завод	8769,2	128,8	1,5	2816,6	818,5	41,0
Сельскохозяйственные предприятия	11807,2	-3819,3	-24,4	22027,4	6400,7	41,0
Личные хозяйства населения	4526,3	256,2	6,0	6019,4	1749,1	41,0

Следовательно, образование агропромышленных объединений может стать одной из необходимых предпосылок для развития предпринимательской деятельности в регионе и повышения ее эффективности. Экстраполирование предложенной концепции совершенствования экономических связей различных форм хозяйствования на другие районы и продуктовые подкомплексы края обеспечит рост эффективности их функционирования. Таким образом, создание агропромышленного объединения может оказать положительное влияние как на развитие интеграционных связей между предприятиями мясоперерабатывающего подкомплекса Ставропольского края, так и регионального АПК в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев А.В. О мерах по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 1.
2. Попов А.А., Яхьяев М.А. Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения. М.: Экономика, 2005.
3. Серова Е. Российский агропродовольственный сектор: положение дел // Агропродовольственный сектор России на пути к рынку.: Сб. / Под ред. П. Верхайма, Е. Серовой, К. Фроберга, Й. фон Брауна. М.: ИЭПП, 2001.
4. Ушачёв И. Интеграционные процессы в АПК: плюсы и минусы // АПК: экономика, управление. 2006. № 9.
5. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» № 100-ФЗ от 14.07.1997.
6. Экономические проблемы воспроизводства в АПК России / Под ред. И.Г. Ушачева. М.: Энциклопедия российских деревень, 2003.
7. Smith G.D., Arnold D.R., Bizzell B.C. Business strategy and policy. Boston, Ma.: Houghton Mifflin, 1998.

ГЛУХИХ Л.В., СЕНЮК С.А.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАНЫ

Повышение эффективности управления промышленным сектором экономики страны остается актуальной и злободневной народно-хозяйственной задачей на современном этапе социально-экономического развития России. Текущее состояние инвестиционного процесса в этом, без преувеличения, важнейшем сегменте реального сектора экономики, можно охарактеризовать следующими показателями.

Индекс промышленного производства в январе-августе 2007 г. по сравнению с январём-августом 2006г. составил 107,0%, в августе 2007 г. по сравнению с августом 2006г. – 103,8%, по сравнению с июлем 2007 г. – 98,2%.

Из приведенных данных видна устойчивая тенденция к росту промышленного производства, характеризуемая циклическими пиками в январе-феврале каждого года (что связано с сезонностью, прежде всего, в пищевой промышленности страны).

В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики, к числу факторов, негативно влияющих на конъюнктуру промышленных предприятий относятся следующие (табл. 1) [2].

Таблица 1

**Оценка факторов, ограничивающих деловую активность организаций
(в % от общего числа базовых организаций)**

Факторы	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Недостаток денежных средств	78	74	69	65	61	56	42	41
Недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны	51	36	37	44	44	43	51	48
Неопределенность экономической обстановки	41	36	29	24	23	20	21	20
Отсутствие надлежащего оборудования	14	19	20	19	19	18	30	30
Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей	15	11	12	15	16	17	22	25
Недостаточный спрос на продукцию организации за рубежом	12	11	12	14	13	13	19	19

Из приведенных данных видно, что основные причины, сдерживающие деловую активность российских промышленных предприятий можно разделить на организационные (недостаток денежных средств, неопределенность, отсутствие оборудования, конкуренция) и маркетинговые (недостаток спроса на внутреннем и внешнем рынке). Очевидно также, что указанные проблемы в свою очередь имеют причиной недостаточную квалификацию управленческого персонала базовых организаций промышленности, а также отсутствие системы стратегического управления промышленностью страны, которая должна поддерживать благоприятную деловую среду для отечественных предприятий на внутреннем рынке и способствовать выходу промышленности страны на международный рынок. В свою очередь, система стратегического управления промышленностью страны должна учитывать наличие в составе этого сектора как отраслей, так и целых промышленных комплексов, обеспечивая вертикальную интеграцию сельскохозяйственных, добывающих, инфраструктурных и перерабатывающих производств с учетом факторов логистики, трудовых ресурсов, комплексирующих производств. Значительные резервы развития промышленности страны скрыты в маркетинговой сфере, которая является ключом к решению организационных проблем базовых предприятий промышленности.

В соответствии с концепцией, предложенной В.М. Терещенко в труде «Маркетинг-терапия», перед любым промышленным предприятием постоянно стоят следующие коммуникационные задачи:

- 1) Постоянное изучение поставщиков на предмет экономии всех видов ресурсов (денежных, временных, материальных и т.д.), мониторинг технологий в секторе поставщиков, осуществление постоянных коммуникаций по выбору поставщиков и укреплению хозяйственных связей с ними;
- 2) Постоянное изучение конкурентов, мониторинг, анализ и оценка их бизнес-моделей и ключевых фигур бизнеса, SWOT-анализ и организация взаимодействия в периоды нарастания чрезмерного спроса или в условиях необходимости производственной кооперации;
- 3) Постоянное изучение потребителей, выделение основных характеристик модели потребительского поведения, позволяющих оптимизировать предлагаемые продукты и

услуги, выявить ниши, сегментировать рынок и занять на нем стратегически выгодную позицию;

- 4) Создание и постоянный тренинг системы мониторинга факторов внешней среды на предмет выявления благоприятных и негативных изменений основных детерминантов деловой среды промышленного предприятия.

В свою очередь, государственная структура стратегического управления промышленностью страны может и должна прилагать все усилия к формированию благоприятной прозрачной деловой среды, позволяющей использовать основные принципы рыночной экономики, организовывать полноценные процессы конкуренции и добиваться роста результативности и эффективности используемых ресурсов.

В перспективе система стратегических коммуникаций промышленности страны видится нам следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Система стратегических коммуникаций в промышленности России.

Реализация принципов единоначалия, эффективного контроля, поощрения инициативы и реальной ответственности в промышленности страны должна способствовать восстановлению стратегического управления промышленностью страны, повышению прозрачности и эффективности такого управления. Федеральное агентство или министерство промышленности страны должно организовать сеть региональных представительств, которые заменят действующие ныне управления промышленности в субъектах федерации, не имеющие реальных полномочий в части поддержки деятельности промышленных предприятий регионов. На основании деятельности этих представительств появляется возможность организовать информационный центр промышленности страны, что в свою очередь резко повышает информационную эффективность управленческой деятельности на промышленных предприятиях (за счет сокращения временных и финансовых издержек на получение необходимой информации). Мониторинговые процессы осуществляются соответствующим министерством постоянно. На основании мотивированного и эффективного промышленного мониторинга появляется возможность выявления и идентификации точек роста промышленного производства в стране. Небольшие «точки роста» промышленные предприятия осваивают самостоятельно, для реализации значимых народнохозяйственных задач формируются долгосрочные целевые комплексные программы, например, освоения территорий, формирования промышленных районов и комплексов и т.д. (но только в рамках деятельности соответствующей струк-

туры управления промышленностью страны). Промышленные предприятия резко повышают прозрачность своей деятельности, наличие подробной информационной базы снижает риски текущей хозяйственной деятельности. Министерство промышленности страны организует на регулярной основе события, аналогичные Инвестиционному форуму «Сочи-2007» в Сочи, планирует, организует выполнение и контролирует целевые комплексные программы, организует взаимодействие иностранных инвесторов и отечественных предприятий на взаимовыгодной основе (а не просто распродает государственное имущество).

Охарактеризовать экономический форум «Сочи-2007» можно следующими цифрами: 8826 участников (в сравнении с 4400 участниками прошлого года), 40 тысяч квадратных метров выставочных павильонов, 39 стендов от регионов РФ и 200 экспозиций отдельных компаний. Участниками форума подписаны 169 инвестиционных соглашений и протоколов о намерениях на общую сумму 560 миллиардов рублей (22,2 миллиарда долларов. На долю Краснодарского края пришлось 132 подписанных соглашения на 455 миллиардов рублей (17 миллиардов долларов). Основным направлением инвестиционной активности стал санаторно-курортный комплекс, в этом секторе, а также в сфере строительства выразили желание работать компании «Кемпински», «Петра-Сочи», «Курортинвест», «Attleborough Holding Limited», «Балтикпромгрупп», «Pisec», «Demirsu Insaat turizm A.S.», «Интернейшнл Хоутел Лайсенс компани», «Линстоу», «Крокус Интернейшнл», BV Development, Von Doring Management AG, Raven Russia. На форуме были представлены проекты горно-обогатительного комбината, фабрики по переработке бумаги, стеклотарного, пектинового, сахарного, крахмального заводов.

Рассматриваемое событие помимо внешних и ПР-эффектов в виде полумифических инвестиционных соглашений, подписываемых из года в год, но никак не подтверждаемых реальной динамикой инвестиций в Россию и Краснодарский край, имеет следующие, бесспорно положительные моменты:

- 1) Из года в год дается мощный толчок инвестиционной активности;
- 2) Соискатели инвестиций, прежде всего промышленные предприятия, учатся умению составлять и презентовать грамотные в техническом и экономическом плане инвестиционные проекты;
- 3) Снижается коммуникационный барьер между отечественными и иностранными участниками;
- 4) Снижается неопределенность в отношении государственной экономической политики;
- 5) Появляется реальная возможность налаживания коммуникационных контактов с ключевыми фигурами бизнеса в промышленном, банковском, финансовом, строительном секторе, сельском хозяйстве, органах государственной власти. На форуме эти фигуры (не всегда доступные в текущей действительности) вполне контактны и доступны;
- 6) Повышается имидж Краснодарского края и России как перспективной инвестиционной площадки, растет культура привлечения инвестиций, повышается количество и качество презентуемых инвестиционных проектов.

Кроме того, форум является примером самокупаемого маркетингового мероприятия, решается проблема загрузки предприятий санаторно-курортного комплекса Сочи в конце курортного сезона.

Повысить содержательную ценность инвестиционного форума как крупного маркетингового мероприятия, можно, по нашему мнению, можно в следующих направлениях:

- 1) Презентация и публичная защита инвестиционных проектов перед представителями финансовых кругов и инвесторами, которая направлена на выявление слабых мест представляемых проектов и рост культуры инвестирования. В процессе публичной защиты сразу будет виден профессиональный уровень соискателей инвестиций, в том числе глав муниципалитетов и районов, регионов, крупных компаний;
- 2) Ведение предварительных деловых переговоров в специально оборудованных для этого современных бизнес-центрах;
- 3) Строительство и эксплуатация современной выставочной инфраструктуры (аналогично выставке «Крокус ЭКСПО» в Москве).

В заключение отметим, что Международный экономический форум в Сочи как элемент системы стратегических коммуникаций в промышленности и других секторах экономики

страны предъявляет высокие требования к своим участникам, предполагая по умолчанию соответствие выдвигаемых инвестиционных проектов высокому международному уровню. Проведение маркетингового события такого масштаба является реальным стимулом для отечественных предприятий, «дорогой к жизни» в условиях дефицита внутренних инвестиционных ресурсов и благоприятной экономической конъюнктуры, а также наличия круга заинтересованных международных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. О промышленном производстве в январе-августе 2007 г. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d030/i030610r.htm).
2. Оценка факторов, ограничивающих деловую активность организаций // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России (http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/14-07.htm).

ГОРКУША О.А.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Переход российской экономики на рыночные условия хозяйствования затронул самые разнообразные сферы жизни страны. С одной стороны, преобразования в структуре народного хозяйства и реализация на практике таких рыночных механизмов, как свободное ценообразование, развитие новых форм собственности, демонополизация экономики и конкуренция, реформирование финансово-банковского сектора экономики, либерализация внешнеэкономической деятельности, создание фондового рынка, позволили вывести Россию в ряд стран, обладающих состоявшейся рыночной экономикой. С другой стороны, все указанные процессы сопровождалось рядом негативных явлений, таких, как падение объемов ВВП и производства, высокий уровень инфляции, неплатежи, подрыв финансовой базы предприятий, бюджетный дефицит, внутренний и внешний государственный долг, безработица, снижение жизненного уровня населения [3].

Наиболее остро негативные тенденции затронули инвестиционную составляющую российской экономики. Критическое падение инвестиционной активности привело к тому, что производственная инфраструктура России оказалась неприспособленной и невостребованной для современных потребностей страны.

Основной целью инвестиционной политики является создание оптимальных условий для активизации инвестиционного потенциала.

Основными направлениями инвестиционной политики выступают меры по организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышению жизненного уровня населения. Результат осуществления инвестиционной политики оценивается в зависимости от объема вовлеченных в развитие экономики инвестиционных ресурсов. Государство может влиять на инвестиционную активность при помощи амортизационной политики, научно-технической политики, политики в отношении иностранных инвестиций и др. В настоящее время российская экономика нуждается в притоке иностранных инвестиций. Это вызвано практически полным отсутствием финансирования из средств государственного бюджета, отсутствием достаточных средств у предприятий, развитием общего экономического кризиса и спадом производства, большим износом установленного на предприятиях оборудования и другими причинами. Действительно, иностранный капитал, привлеченный в национальную экономику и используемый

эффективно, с одной стороны, оказывает положительное влияние на экономический рост, помогает интегрироваться в мировую экономику. С другой стороны, привлечение иностранных инвестиций накладывает определенные обязательства, создает многообразные формы зависимости страны, вызывает резкий рост внешнего долга и др.

Таким образом, одной из важнейших задач российской экономики на современном этапе является стимулирование инвестиционной активности. Меры по совершенствованию инвестиционной политики и стимулированию инвестиционной деятельности, предпринимавшиеся правительством и центральными экономическими институтами страны, к настоящему времени не принесли сколько-нибудь существенного эффекта. Инвестиционная политика на федеральном уровне должна активизировать инвестиционную деятельность на уровне регионов и предприятий.

Формирование малых рыночных структур во всех без исключения отраслях и сферах экономики страны отвечает мирохозяйственным тенденциям экономических процессов, так как во всех странах мира в сфере малого бизнеса действует большое число небольших предприятий разнообразного профиля. Малые предприятия играют важную роль в экономике всех стран.

Знание организационно-правовых форм бизнеса, их сущность, понятие и особенности, дает возможность предпринимателям успешно открывать и расширять собственное дело, принимать грамотные экономические и юридические решения. Без этих знаний в России невозможно построение цивилизованной системы предпринимательских отношений, которые, в свою очередь, являются основой экономического развития и процветания определенной области и страны в целом. Поэтому сейчас осуществляются постоянные преобразования и корректировки в этой области с целью создания упорядоченной системы функционирования и взаимоотношения различных фирм и предприятий.

В экономической литературе даются различные определения понятия предпринимательства. В западных странах с научно-практической точки зрения современное предпринимательство характеризуется как особый новаторский, антибюрократический вид хозяйствования, в основе которого находится поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников.

Наиболее типичное и ёмкое, на наш взгляд, определение предпринимательства дано в работе американских учёных Р. Хизрича и М. Питерса [5, с. 81]: «Предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью, процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым».

По нашему мнению, предпринимательство – это определенная область деятельности, привлекающая людей для достижения наивысших конечных результатов своей работы с помощью информационных технологий, вознаграждением чего является полученный доход. Поэтому необходимо создание чётко функционирующей системы взаимосвязанных составляющих малых предприятий.

Структуризация хозяйственного механизма в ходе рыночных реформ представляет собой продолжительный, противоречивый, а главное – многоуровневый процесс, базовые формы которого перемещаются на региональный уровень. На этом уровне и происходит формирование оптимального соотношения и оформление взаимосвязи внутренних элементов региональной экономики, определяемое наличным потенциалом экономических ресурсов данного региона и его социально-значимых потребностей. Следует отметить, что регион представляет собой сформировавшуюся социально-экономическую систему и в то же время выступает подсистемой социально-экономического комплекса страны. Он обладает правом на саморазвитие и является неотъемлемой частью единого экономического, правового, территориального пространства Российской Федерации. В результате чего регион оказался в сложной ситуации. Исследование экономического развития региона является крупной комплексной проблемой [1].

В региональном аспекте предприятие – экономическая единица, которая, во-первых, самостоятельно принимает решения, во-вторых, стремится к получению прибыли, в-третьих, использует факторы производства для создания и продажи товаров и услуг другим предприятиям и домохозяйствам региона, формируя и развивая при этом региональный хозяйс-

твенный потенциал. Исторически предприятие, как основная организационно-функциональная форма экономической деятельности, тесно связана с развитием рыночных институтов, поскольку его доминантный статус приобретен путем развития рынка, распространению принципа купли-продажи на хозяйственные процессы, торговые и финансовые операции, осуществляемые на рынках. Это означает, что «государство как политический институт управления обществом не может не вмешиваться в социально-экономические процессы и выполняет функции: прямого контроля, общественного потребления, государственного производства, социального обеспечения» [6].

В последние годы правительство Российской Федерации уделяет все более возрастающее внимание проведению эффективной и перспективной инвестиционной политики, а также и развитию малого бизнеса в регионах России. Почти во всех регионах разработаны собственные программы развития малого бизнеса, более чем в половине из них созданы специальные органы и фонды его поддержки.

В Ставропольском крае была реализована краевая целевая программа «Развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае на 2003–2005 годы», утвержденная постановлением Губернатора Ставропольского края от 13 ноября 2002 г. № 568 (далее – «Программа 2003–2005») [4]. Немало сделано в Ставропольском крае по развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и общественных объединений предпринимателей, преодолению административных барьеров в развитии предпринимательства, продвижению продукции малых предприятий на внутренний и внешний рынки, обеспечению постоянного диалога бизнеса и власти.

Проведены краевая конференция предпринимателей «Проблемы развития малого бизнеса и защиты прав предпринимателей», встреча предпринимателей с Губернатором Ставропольского края, в рамках которой организована краевая выставка «Товары малого бизнеса Ставрополья», краевое совещание «О состоянии и развитии малого предпринимательства в Ставропольском крае». Стало традиционным проведение «круглых столов» с участием представителей предпринимательства, банковских структур, органов государственной власти по проблемам малого бизнеса. Постановлением Правительства Ставропольского края от 20 марта 2003 года № 44-п создан и действует совет по поддержке малого предпринимательства в Ставропольском крае.

Индикатором создания условий для развития малого предпринимательства в Ставропольском крае стала тенденция роста количества субъектов малого бизнеса, численности занятых в малом секторе экономики, уровня среднемесячной заработной платы, объемов выпуска продукции (работ, услуг) на малых предприятиях, повышение инвестиционной активности хозяйствующих субъектов в сфере малого бизнеса.

В ходе реализации Программы 2003–2005 продолжена работа по субсидированию части процентной ставки банковских кредитов для субъектов малого предпринимательства. На конкурсной основе отобраны инвестиционные проекты и оказана за счет средств бюджета Ставропольского края государственная поддержка в форме субсидирования 67 субъектам малого предпринимательства на сумму 43,8 млн. рублей, привлечено более 283 млн. рублей кредитных ресурсов, направленных на обновление основных фондов и техническое перевооружение мощностей малых предприятий. Субсидирование из бюджета Ставропольского края дает ощутимую эффективность за счет расширения производства и наращивания объемов выпуска продукции кредитруемым предприятиями и организациями, работающими в сфере малого бизнеса.

Принимались меры по развитию небанковского финансирования малого бизнеса. За счёт средств Программы 2003–2005 реализованы проекты развития четырёх кредитных потребительских кооперативов на сумму около двух млн. рублей в городах Ставрополе, Пятигорске и Ипатовском муниципальном районе, за счёт чего создана сеть из более 30 филиалов и представительств этих кооперативов в муниципальных образованиях Ставропольского края, с числом пайщиков более двух тысяч человек. По состоянию на 1 января 2005 года кооперативами предоставлены микрокредиты более двум тысячам субъектам малого предпринимательства на сумму свыше 141 млн. рублей, в том числе в 2003 году – 41 млн. руб., в 2004 году – более 100 млн. рублей. В 2005 году объёмы микрокредитования превысили 350 млн рублей.

Между тем, инвестиции в основной капитал предприятий малого бизнеса с каждым годом увеличиваются.

Выполнение мероприятий Программы 2003-2005 осуществлялось на конкурсной основе. За истекший период проведены шесть открытых конкурсов по отбору проектов в рамках реализации Программы, на которых были определены победители и отобраны для финансирования 47 проектов субъектов малого предпринимательства и организаций поддержки малого бизнеса.

В результате реализации этих проектов получили развитие малые предприятия по производству лекарственных препаратов, оказанию медицинских, образовательных и других услуг, организации торговли в отдалённых районах и населённых пунктах Ставропольского края, создано около 400 дополнительных рабочих мест, положено начало формированию сети бизнес-инкубаторов и центров поддержки малого предпринимательства в Ставропольском крае, организованы автоматизированные рабочие места общего доступа для субъектов малого бизнеса в краевом центре поддержки малого предпринимательства, что обеспечивает предоставление широкого спектра консалтинговых и информационных услуг индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям с использованием Интернет-технологий.

Проведённая работа способствовала достижению цели и конечных результатов реализации Программы 2003–2005:

- численность действующих малых предприятий увеличилась до 12 тысяч единиц, вместо запланированных 8,5 тысяч;
- удельный вес занятых в малом бизнесе достиг 25% экономически активного населения и составил около 300 тысяч человек в абсолютном выражении;
- объём товаров и услуг, производимых малыми предприятиями, вырос за два года в 3,8 раза;
- вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт края увеличился до 14,5%.

Недостаточность финансирования Программы 2003-2005 не позволила реализовать в полной мере запланированные мероприятия по адресной поддержке приоритетных проектов в сфере малого предпринимательства, внедрению системы государственных гарантийных механизмов по обеспечению кредитов, получаемых субъектами малого предпринимательства, информационной поддержке малого предпринимательства, совершенствованию деятельности органов исполнительной власти Ставропольского края по поддержке малого предпринимательства.

Отмечается довольно резкая дифференциация в территориальном размещении малых предприятий. Основное количество от общего их числа сосредоточено в регионе Кавказских Минеральных Вод – 40% и в городе Ставрополе – 35%. В то же время есть районы, где развитие малого бизнеса явно недостаточно. Если в среднем по Ставропольскому краю число субъектов малого предпринимательства на 1000 жителей составляет – 37, то в Новоселицком, Курском, Нефтекумском, Ипатовском и некоторых других муниципальных образованиях этот показатель существенно ниже краевого уровня.

В ходе развития малого предпринимательства за два последних года четко обозначилась пятерка лидеров, из числа наиболее успешно развивающихся областей малого бизнеса.

Занимаемые ими места за это время практически не изменились:

- 1) Сфера услуг;
- 2) Торговля;
- 3) Промышленное производство;
- 4) Строительство;
- 5) Сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции.

Исследование услуг, необходимых предпринимателям для развития и основных проблем малого бизнеса послужили основой для разработки мероприятий настоящей Программы по совершенствованию нормативной правовой базы, регламентирующей предпринимательскую деятельность в Ставропольском крае, развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, совершенствованию информационной и консультационной поддержки малого предпринимательства.

Результаты анализа состояния малого предпринимательства в Ставропольском крае и проведённых социологических опросов позволяют сделать определённые выводы и выделить основные проблемы и направления развития этого сектора экономики.

Малый бизнес Ставропольского края дает значительный социально-экономический эффект, уменьшает расходы бюджета на трудоустройство граждан, обеспечивает поддержание социальной стабильности, решает проблемы преодоления бедности, особенно в депрессивных районах. Поэтому расходы бюджета Ставропольского края на реализацию мер государственной поддержки малого предпринимательства фактически являются возвращением малому бизнесу части созданного им макроэкономического эффекта.

Система государственной поддержки малого бизнеса в Ставропольском крае должна включать как меры прямой поддержки, обеспеченные средствами из федерального, регионального и местных бюджетов, и направленные на развитие приоритетных для региона сфер деятельности, связанных с созданием новых рабочих мест, развитием инноваций, высоких технологий, экспорта, так и косвенной - направленной на общее улучшение делового и инвестиционного климата для малого бизнеса Ставропольского края.

Развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае сдерживается как по объективным причинам, так и в результате недостаточного внимания органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края к этой сфере экономики.

В целях решения перечисленных выше проблем планируется на основе программных методов обеспечить развитие малого предпринимательства на территории Ставропольского края на основе повышения эффективности мер государственной поддержки, создания благоприятных условий для развития малого предпринимательства, формирования действенной системы его организационной, информационной и финансовой поддержки.

При переходе к рыночной экономике в России появился ряд проблем. Необходимо было решить, кто будет владеть предприятиями, находящимися в собственности государства. Следовало создать рынки капитала, банковскую, финансовую и валютную системы. В связи с этим разработать эффективные системы планирования и бухгалтерского учета, чтобы производить оценку стоимости фирм и наиболее объективно судить о результатах их деятельности. Пересмотру подлежали также действующие законы [2].

Проблемы, мешающие развитию малого бизнеса можно разделить на два основных вида. Это внутренние проблемы бизнеса и так называемые проблемы внешней среды. Среди внутренних ключевыми являются низкий уровень управленческой культуры в среде предпринимателей и отсутствие нацеленности на карьерный рост.

Необходимо было провести обучение менеджеров, способных работать в условиях рыночной системы и вести конкурентную борьбу в своей стране и на мировом рынке. Поэтому большая работа предстоит в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий.

Перед государством стояла задача выработать политику в вопросах конкуренции и регулирования проблем, возникших с системой гигантских неэффективных частных монополий, а также разработать эффективную систему налогообложения.

Не случайно 2-я Всероссийская конференция малых предприятий получила название «Цивилизованному предпринимательству – разумное регулирование». Конференция ставила цель выявить источники чрезмерных административных барьеров в развитии предпринимательства. Они не только мешают развитию предпринимательства, но и вынуждают предприятия малого бизнеса уходить в теневую экономику.

Восприятие проблем, мешающих развитию малого бизнеса, поменялось с 2003 годом. Тогда на 1-м месте по значимости располагались трудности в получении средств для развития, 2-е и 3-е места делили «несовершенное, меняющееся законодательство» и «высокое налогообложение», а «пресс» контролирующих органов располагался на 4-м месте.

Однако по-прежнему острой остается проблема административных барьеров, особенно в области проверок. Налоговое давление на малый бизнес в целом снизилось, но среди предпринимателей превалирует установка на оптимизацию налогообложения. Следует уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпри-

нимателей в таких видах деятельности как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская.

Одним из главных внутренних ограничителей развития малого предпринимательства является недостаточность финансовой базы, когда основным источником финансирования развития – это доходы от собственной деятельности. Большое внимание уделить финансовой базе, предназначенной для поддержки малого бизнеса (федерального бюджета, региональных бюджетов, всевозможных внебюджетных источников), на приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий кредитования.

Положительный опыт роста малого бизнеса в странах с развитой экономикой, его роли в сглаживании социальной напряженности в обществе, в стимулировании инновационной деятельности подтверждает оправданность такого подхода.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет перспективы дальнейшего развития. Необходимо сделать проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции.

Необходимо проведение эффективной работы по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов и другим проблемам.

Решение этих проблем может быть найдено только при взаимодействии государственной и общественной поддержки.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит развитие России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуськов Н.С., Гуцериев С.С., Зенякин В.Е., Крюков В.В., Шершунов В.А. Инвестиции. Формы методы их привлечения. М.: Алгоритм, 2001.
2. Жданов В. Организация и финансирование инвестиций. Калининград: Янтарный сказ, 2000.
3. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. М.: Лань, 2002.
4. Проект министерства экономического развития и торговли Ставропольского края «Ставрополье – территория сотрудничества» // <http://stavinvest.ru>.
5. Спиридонов Ю. Основы формирования региональной политики // Экономическая наука современной России. 2002. № 1.
6. Яндиев М.И. Финансы регионов. М.: Финансы и статистика, 2002.

ДАДАЕВ Л.М.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПЦИИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современное экономическое развитие, согласно концепции профессора гарвардского университета Майкла Е. Портера, является долгосрочным процессом построения многих взаимозависимых микроэкономических способностей и стимулов поддержать более передовые формы конкуренции. Эти конкурентные способности и стимулы, которые были первоначально идентифицированы проф. М. Швейцером (1990), включают уровень производства, требуемый фирмам для создания товаров и услуг, а также правила, стимулы и нормы, управляющие типом и интенсивностью местной конкуренции. Сюда же включаются – качество требования

на местные услуги, степень и качество услуг местных поставщиков и связанных отраслей промышленности. М. Швейцер обоснованно заявляет, что и разработка опытного образца среднего уровня зависит от формирования определённых групп промышленности, которые поддерживают ускоренное усовершенствование технологии производства и внедрение инновационных продуктов (см.: [2]).

Группы промышленности представляют территориальную концентрацию конкуренции, дополнительных или взаимозависимых фирм и отраслей промышленности, которые вступают в деловые отношения друг с другом, имея общие потребности в технологии, и инфраструктуре. Фирмы, включенные в определённую группу («кластер»), могут находиться как в конкурентном состоянии, так и в кооперационном. Более того, они могут конкурировать непосредственно с некоторыми членами кластерной группировки, входя в отношения купли-продажи с одними участниками кластера и получая на обменной основе услуги других фирм группы как операции их совместного бизнеса (см. подр.: [12]).

Джеймс Голуб заявляет, что «возрастание степени конкурентоспособности кластерной группы в промышленности возникает не только в результате концентрации ресурсов взаимосвязанных отраслей промышленности как поставщиков услуг в одном и том же регионе, но также и от доступа к узкоспециализированным экономическим входам на региональный рынок, которые обычно не предоставляются исключительно деловым сектором. Эти ресурсы, часто называемые «экономическая инфраструктура» (или «фонды»), включают учреждения, которые обеспечивают: приспособляемые навыки; доступную технологию; адекватное финансирование; доступную инфраструктуру; передовые коммуникации; приемлемая политика регулирования; достижимое качество жизни». Дж. Голуб подчеркивает важность сотрудничества среди организаций, секторов и сообществ в получении доступа к этим вторичным ресурсам и стремлении к этому сотрудничеству групп промышленности. Дж. Голуб признает эффективность структурного строения кластера, которая вовлекает в мобилизацию депозитариев спорного имущества, даёт оценку существующих групп промышленности, создаёт сотрудничество участников в ведущих отраслях промышленности и учреждений в регионе. Таким образом, кластер осуществляет действия, идентифицированные как результат совместного процесса, как ценный инструмент для того, чтобы улучшить экономические условия, потому что это управляемый рынком процесс, совместный, стратегический и создающий реальные ценности.

Территориальные кластеры являются региональной концентрацией ресурсов в достаточно ограниченной сфере посредством союза фирм (в основном – малых и средних), которые производят товары и услуги, функционально связанные с основной производственной деятельностью, встроеной в социальную жизнь определенного региона.

Ситуация подобного рода не нова: уже в начале девятнадцатого века и в Англии, и на континенте, можно было выделить многочисленные промышленные районы, такие, как Ланкашир (для текстиля), Шеффилд (для сталелитейного производства) и т.д. Их устойчивость и процветание позволили Альфреду Маршаллу применить экономический анализ на примере этих производственных реалий. Он пришел к выводу, что уже в начале семидесятых годов девятнадцатого века кластерный способ эффективной организации производства влиял на внутреннюю экономику фирмы. «Представителями» первых кластеров на практике стали крупные промышленные районы.

Почти 60 лет спустя после этого в знаменитой статье Аллин Янг [14] было констатировано, что расширение производственного пространства предполагает постоянное изменение функциональных отношений среди различных отраслей промышленности, вызывая постоянное территориальное перемещение производственных единиц (см.: [4]).

Что же является «естественной единицей» эволюционного экономического процесса? Это не отрасль промышленности, не сфера хозяйствования, не пространственные координаты производства, а именно кластер продуктивных и социокультурных процессов, осуществляемых не только в границах фирмы, но и в её взаимосвязи с другими фирмами.

Территориальный кластер возникает в рамках промышленного района в результате динамической интеграции производственных единиц. Это приводит к расширению производственных процессов, контролируемых кластером.

В теоретическом аспекте можно говорить о своеобразной «конвергенции исследовательских подходов», разрабатывавшихся различными аналитиками. М. Портер формировал свою

концепцию (базовая категория – «кластер», cluster) посредством анализа стратегий фирмы и изучения её конкурентных преимуществ на мировом рынке. Итальянские же экономисты (базовая категория – «диструкция», districtualists) обобщали особенности организационных форм, возникавших в процессе индустриализации в некоторых районах центральной Италии (Тоскана, Эмилия-Романья, Марке).

Объединил эти два направления экономических исследований организационных форм экономики вывод о связи между конкурентными преимуществами и территориальной концентрации производства.

Эти результаты практических исследований показали наличие некой «организационной формулы», уходящей корнями в территориальную организацию производства. Кластеры позволяют малым фирмам противостоять в конкурентном отношении крупным фирмам (в производстве и торговле определенных видов товаров).

Главный же вывод двух названных параллельных экономических исследований состоял в трактовке промышленного развития как образования и роста кластеров и образования на этой основе системы кластеров.

В то же время между этими двумя направлениями сохраняются некоторые различия. «Диструкция» рассматривается как основа конкурентного успеха, воспроизведение высокого уровня общественного консенсуса среди основных социальных участников производственного процесса, принимая как должное конкурентную обстановку в регионе. «Кластеры» же позволяют сосредоточиться на воспроизведении конкурентной атмосферы среди группы компаний, принимая за основу совместимость (качественную однородность) экономических отношений данного региона.

Для кластеризации характерна гибкая интеграция. Основной чертой территориальных кластеров в промышленных районах является то, что они структурированы таким образом, чтобы лучше приспособиться, по сравнению с остальными организационно-экономическими формами, к изменениям в коммерческих и социально-культурных условиях. Они, по сути, выступают как инструменты координации – благодаря их организационной форме сохранение специализации становится основой гибкой интеграции, придавая кластеру вид высокой универсальности.

Их относительно высокая эффективность и соответствие реальным преобразованиям обусловлена тем обстоятельством, что они обеспечивают достижения удачного компромисса между специализацией и интеграцией, между конкуренцией и кооперацией, ускоряя социально-экономическое развитие региона.

Сегодня особую актуальность приобретают исследования, направленные на выявление наличия территориальных кластеров (или, иначе, – округов), формирование реальной экономики каждой страны как системы зрелых местных производственных систем, каждая из которых нацелена на ускоренное конкурентоспособное развитие. Экономическая маргинализация фирмы вытекает не из её «единичного» размера, а из её изоляции, не входящая в определённый кластер.

Названные признаки промышленных кластеров должны быть воспроизведены – в силу их уже доказанной эффективности – в кластерах образовательной сферы. Во всяком случае, очевидно, что превращение кластерной организации производства в ведущий тип организационно-экономического строения региональной экономики требует соответствующего преобразования и процесса образования и подготовки кадров. Сегодня нужна такая система образования, которая развивает гибкость без ущерба специализации.

В этом аспекте необходимо усилить стимулирование формирования территориальных кластеров (в том числе – инновационно-образовательных кластеров) и интенсифицировать их взаимодействие. Необходима разработка специальной региональной экономической политики, которая была бы нацелена на максимальное использование производственного, инновационного и социального потенциала территориальных кластеров.

В современной англоязычной экономической литературе проблемам кластеров уделяется значительное внимание. Рассматриваются самые различные аспекты их формирования, функционирования и развития. В частности, исследуется роль кластеров как важного фактора становления конкурентного преимущества региона (см., напр.: [10]), значимость кластеров как особого направления динамики региональной экономики (см., напр.: [5]), оценка клас-

теров как формы оптимального взаимодействия малых и средних фирм (на примере японских промышленных кластеров) (см.: [3]), взаимосвязь между кластерами, инновационной активностью и обучению в региональной системе образования (см.: [7]), дифференциация стоимости рабочей силы по всем структурным звеньям промышленных кластеров (см.: [11]), анализ позиций французских высокотехнологичных кластеров в региональных межфирменных сетях [8], роль кластеров в создании региональной инновационной системы (на примере финских кластеров) [9], и др.

Важность образования кластеров не только в экономике, но и в образовании заставляет изучать их специфику и международные организации. Образование, отмечается в пресс-релизе Международного агентства Постоянного комитета ООН по образованию (ЮНЕСКО), является важным направлением международной гуманитарной помощи. Образование также является ключевым сектором в начале экономического подъема. Хотя первоначально реформы кластерного подхода и образование кластеров не были включены в рамках гуманитарной программы, но затем были сформированы группы стран для проведения соответствующей работы. Это привело к более глубокому пониманию и подтверждению ценности кластерной организации образования. Признавая важность согласованной, надежной и подотчетной политики образовательных программ в чрезвычайных ситуациях, Постоянный комитет ЮНЕСКО одобрил создание образования кластера, который получил статус приоритетного проекта (см. подр.: [13]).

Рассматривая связь предпринимательства и кластерного развития, зарубежные экономисты обычно выделяют следующие актуальные направления исследования [1]: Роль предпринимательства в формировании и повышении активности кластеров; влияние кластеров и промышленных конфигураций на рост предпринимательства на региональном уровне; значимость межорганизационных связей внутри кластера (или между кластерами) и глобальные цепочки создания стоимости в стимулировании инноваций и предпринимательства; альтернативные модели формирования и поощрения кластерной организации предпринимательства в различных регионах; развитие конкурентоспособности трансграничных кластеров.

Перспективы кластеризации региональной экономики во многом зависят от доминирующих на данной территории сегментов и категорий потребителей, а также от наметившихся макроэкономических тенденций.

Специализация на производстве определённой продукции обычно свойственна тем кластерам предприятий, которые реализуют общие особенности данной территории. Кластеры имеют потому исключительно важное значение прежде всего для регионов, поскольку они являются базовой организационно-экономической единицей территориального характера⁸.

Корпорации в этих кластерах извлекают выгоду из сотрудничества в рамках компании. Кластеры, в большинстве случаев, имеют общую ресурсную базу, имеют доступ к дешёвому местному сырью и материалам (таким, как уголь, сталь, или сельскохозяйственные ресурсы). Предприятиям кластера также легче развивать тесную сеть коммерческих связей, у них единый географический район расположения клиентов и рынков, открытый обмен компетентными кадрами и обмена знаниями и опытом. Кластеры дают компаниям-участникам сравнительное превосходство над своими конкурентами, лишенных таких же выгодных условий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Международной конференции «Предпринимательство, знания, обучение и развитие промышленно-территориальных кластеров регионов». Лаборатория промышленной и энергетической экономики Афинского Национального технического университета // <http://www.chemeng.ntua.gr/>
2. Швейцар М.Е. Отношения, ценности, верования и микроэкономика процветания. Нью-Йорк, 2000.
3. Arita T.F., Masahisa K.Y. Effects of regional cooperation among small and medium-sized firms on their growth in Japanese industrial clusters // Review of Urban & Regional Development Studies. 2006. Vol. 18. № 3.
4. Blunck F. Prof. Giacomo Becattini – intervention in Glasgow 2000 on industrial districts //

⁸ Так, в территориально-небольшой Дании существует в общей сложности 29 кластеров, причём некоторые из них имеют общенациональный масштаб, а некоторые – масштаб региональный (см. подр.: [6]).

- <http://www.competitiveness.org/article/articleview/815/1/29/>.
5. *Boekema F.* Clusters and regional development: Critical reflections and explorations // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 2007. Vol. 98. № 4.
 6. Erhvervsfremme Styrelsen. Udgivet af Erhvervsfremme Styrelsen // <http://www.efs.dk>.
 7. *Isaksen A.* Clusters, innovation and the local learning paradox // *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. 2007. Vol. 7. № 2–3.
 8. *Lechner C., Leyronas C.* Network-centrality versus network-position in regional networks: what matters most? // *International Journal of Technoentrepreneurship*. 2007. Vol. 1. № 1.
 9. *Pekkarinen S., Harmaakorpi V.* Building regional innovation networks: The definition of an age business core process in a regional innovation system // *Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association*. 2006. Vol. 40. № 4.
 10. *Pereira E., Fernandes A.* The clusters development as a factor of competitive advantage // *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 2006. Vol. 3. № 2.
 11. *Renski H., Koo J., Feser E.* Differences in labor versus value chain industry clusters: an empirical investigation // *Growth and Change*. 2007. Vol. 38. № 3.
 12. The Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs // http://www.hhh.umn.edu/centers/slp/economic_development/industry_cluster_studies.html#IC_Studies.
 13. W3C Technical Reports and Publications // <http://www.w3c.org/TR/>.
 14. *Young A.* Increasing returns and economic progress // *Economic Journal*. 1928. № 38.

ДЕДКОВ В.Н., ДЕДКОВА И.Ф.

ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Изучение вопросов инвестиционного потенциала экономического роста привело к осознанию, необходимости оценки результатов инвестиционной деятельности в регионе с использованием элементов прогнозирования на базе индикативного планирования. Процесс управления строится на мониторинге факторных показателей (регуляторов), их анализе с учетом влияния на целевой показатель (индикатор), прогнозе возможных изменений регуляторов, условий развития объекта управления, оценке альтернативных вариантов решения при выборе наиболее эффективных вариантов. Планирование результатов инвестиционного процесса направлено на максимизацию результатов социально-экономического развития региона, в данных условиях хозяйствования за счет целенаправленного изменения регуляторов, обуславливающих значения индикатора этого процесса. Современные информационные технологии позволяют формировать модели (образы) управляемых систем с учетом не только значений входных ретроспективных данных, но и с учетом структуры взаимодействия этих данных (обозначенных ими элементов объекта управления) в конкретном экономическом процессе.

Для выработки комплексной стратегии социально-экономического и инвестиционного развития субъектов федерации и муниципальных образований и определения приоритетных направлений инвестирования необходим не только расчет достигнутого уровня развития регионов, но также определение регионов, проявляющих тенденции к росту, выявление регионов с наилучшими условиями для инвестирования. Немаловажной составляющей является оценка эффективности инвестиционного процесса с целью мониторинга и возможной корректировки стратегии инвестиционного развития. Эта задача может быть решена на основе системы индексных показателей, иллюстрирующих динамику изменения социально-экономического положения под воздействием реализации инвестиционной стратегии [1, с. 23].

Рассчитываемые индексы являются интегральными и строятся как сумма частных интегральных индексов, самостоятельно оценивающих влияние групп факторов или показателей. Особенностью подобной методики является возможность использования различных, в том числе трудносопоставимых, показателей. Конкретный набор данных определяется исходя из поставленной цели и наличия информации. При вычислении изменений региональных значений показателей, используемых для расчета интегральных индексов от их базисной величины, необходимо соблюдение ряда условий [5, с. 30]:

- при положительном влиянии показателя на размер индекса (чем больше, тем лучше): если региональная величина меньше базисного значения – рассчитывается отношение региональной к базисной величине; если региональная величина больше базисного значения – рассчитывается отношение базисной величины к региональной и полученный результат вычитается из 2;
- при отрицательном влиянии показателя на размер индекса (чем больше, тем хуже): если региональная величина меньше базисного значения – рассчитывается отношение региональной к базисной величине и полученный результат вычитается из 2; если региональная величина больше базисного значения – рассчитывается отношение базисной величины к региональной.

Для указания значимости показателей, входящих в состав индекса, используются удельные веса показателей. Сумма удельных весов всех показателей индекса равна единице. Значения удельных весов определяются экспертным путем и могут быть изменены в зависимости от весомости того или иного показателя в данный момент времени.

Расчет интегральных индексов проводится по следующей формуле [7, с. 52]:

$$I = \sum_{i=1}^n (A_{i1}/A_{i0}) \cdot d_i \quad (1)$$

где I – интегральный индекс региона; A_{i1} – значение i -го показателя региона в рассматриваемом периоде; A_{i0} – значение i -го показателя региона в базисном периоде; d_i – удельный вес i -го показателя, характеризующий его значимость среди других показателей, используемых для расчета индекса, при этом:

$$\sum_{i=1}^n d_i = 100\% \quad (2)$$

Частная интегральная оценка эффективности использования инвестиций во многом зависит от их структуры. Под структурой инвестиций подразумевается их состав по видам и направлению использования, а также удельный вес в общем объеме инвестиций. Более подробно состав частных оценок этой обобщающей оценки (структуры) может быть представлен следующим образом [6, с. 26-27]:

- технологическая структура – представляет информацию о составе затрат на приобретение машин, оборудования, инструментов, строительно-монтажные работы, на прочие капитальные затраты;
- отраслевая структура – показывает распределение и соотношение капитальных вложений по отраслям экономики (промышленности, сельскому хозяйству, лесному хозяйству, строительству, транспорту, связи, торговле и общественному питанию, заготовкам и пр.);
- структура по видам деятельности – представлена соотношением капитальных вложений в разрезе видов экономической деятельности (горнодобывающая промышленность и разработка карьеров; обрабатывающая промышленность; электроэнергия, газ и водоснабжение; строительство; сельское хозяйство, охота и лесоводство, рыболовство и пр.);
- производственная структура – характеризует соотношение инвестиций по формам воспроизводства основных производственных фондов, показывает долю капитальных вложений, направляемую на реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий, новое строительство, модернизацию производства;
- структура по источникам финансирования – отражает распределение и соотношение инвестиций в основной капитал в разрезе источников финансирования;

- структура по видам собственности – представлена долей инвестиций в основной капитал по формам собственности;
- территориальная структура – означает распределение и соотношение капитальных вложений по субъектам федерального округа или представлена в разрезе других административно-территориальных единиц.

Анализ структуры инвестиций имеет весьма важное значение, поскольку позволяет выявить тенденции в использовании инвестиций и разработать эффективную инвестиционную политику.

Важнейшей предпосылкой создания механизма, обеспечивающего согласование интересов и целей различных субъектов региональной экономики, является анализ, позволяющий выявить глубину и степень влияния инвестиционной составляющей экономического роста на его динамику и качество в различных проявлениях, отражающих все аспекты социально-экономического развития.

При принятии той или иной комплексной стратегии социально-экономического развития территории необходимо, прежде всего, провести прогноз ожидаемых результатов, и дать оценку эффективности предпринимаемых шагов с тем, чтобы иметь возможность скорректировать выбранную стратегию на любом этапе ее реализации. Достижению поставленных целей будет способствовать использование предлагаемой методики оценки эффективности инвестиционной составляющей экономического роста на основе анализа удельного веса объема и структуры инвестиций в динамике различных показателей социально-экономического состояния территории.

Одним из основных показателей экономического роста является динамика валового внутреннего продукта (либо валового регионального продукта, если рассматривается экономический рост на уровне отдельного региона или субъекта федерации) [4, с. 44]. В предлагаемой методике для оценки степени влияния объемов и структуры инвестиций на динамику валового продукта предлагается использовать индекс инвестиционной динамики ВВП (ВРП):

$$I_{ВВП(ВРП)} = \frac{ВВП(ВРП)_1 - ВВП(ВРП)_0}{ВВП(ВРП)_0} \cdot d_j \quad (3)$$

где $ВВП(ВРП)_1$; 0 – валовой внутренний (региональный) продукт в рассматриваемом и базисном периоде; d_j – показатель, характеризующий удельный вес и степень влияния объема и структуры инвестиций на прирост ВВП (ВРП), при этом влияние объема инвестиций отражается коэффициентом d_{ov} , влияние структуры инвестиций отражается коэффициентом d_c .

Кроме того, для оценки эффективности инвестиций предлагается использовать индекс эффективности инвестиций;

$$I_{эи} = \frac{\Delta ВВП_i(ВРП_i)_1}{\Delta ВВП_i(ВРП_i)_0} \quad (4)$$

где $\Delta ВВП_i(ВРП_i)_{1,0}$ – прирост валового внутреннего (регионального) продукта, приходящийся на один рубль инвестиций в рассматриваемом и базисном периоде.

Положительное значение индекса инвестиционной динамики ВВП (ВРП) характеризует прирост за счет увеличения объемов и изменения структуры инвестиций, при этом преобладание удельного веса объема инвестиций в совокупности с негативной динамикой индекса эффективности инвестиций способно косвенным образом характеризовать склонность к экстенсивному использованию инвестиций и может служить поводом корректировки инвестиционной стратегии. Положительная же динамика индекса эффективности инвестиций характеризует рост эффективности их использования.

Оценка влияния инвестиционной составляющей на динамику экономического роста может осуществляться в результате увеличения как положительных критериев, так и отрицательных, к числу которых следует отнести, прежде всего, аналитический индикатор, называемый индекс Оукена, определяемый как сумма процента инфляции и процента безработицы.

Для определения удельного веса объема и структуры инвестиций на изменение названного аналитического индикатора предлагаем использовать индекс динамики Оукена:

$$I_{до} = \frac{I_{O_1} - I_{O_0}}{I_{O_0}} \cdot d_j \quad (5)$$

где $I_{01;0}$ – индекс Оукена в рассматриваемом и базовом периоде.

Данный показатель, оценивающий степень влияния объема и структуры инвестиций на динамику безработицы и инфляции, может служить одним из индикаторов мониторинга и корректировки инвестиционной стратегии в разрезе как территорий, так и отраслей.

Другим отрицательным критерием, служащим для анализа динамики и качества экономического роста, являются затраты невозобновляемых ресурсов, рост которых снижает качество экономического роста. С целью выявления степени влияния объема и структуры инвестиций на изменение затрат невозобновляемых ресурсов предлагаем использовать индекс затрат невозобновляемых ресурсов:

$$I_{3H} = \frac{3_{H_1} - 3_{H_0}}{3_{H_0}} \cdot d_j \quad (6)$$

где $3_{H_0;1}$ – затраты невозобновляемых ресурсов в рассматриваемом и базисном периоде соответственно.

Помимо названных показателей, характеризующих качество экономического роста и отражающих влияние на него объема и структуры инвестиций, для более полного анализа инвестиционного воздействия на различные проявления экономического роста предлагаем использовать индекс динамики развития, рассчитываемый как средняя арифметическая из индекса динамики развития экономики и индекса динамики развития социальной сферы:

$$D = 0,5 \cdot D_э + 0,5 D_C \quad (7)$$

где $D_э$ – индекс динамики развития экономики; D_C – индекс динамики развития социальной сферы.

Индекс динамики развития экономики определяется на основании темпов роста производства и финансового состояния предприятий:

$$D_э = (D_{\Pi} \cdot \beta_1) + (D_{\Phi} \cdot \beta_2) \quad (8)$$

где D_{Π} – индекс динамики развития производства; D_{Φ} – индекс динамики изменения финансового состояния предприятий; β_1 – удельные веса компонентов индекса динамики развития экономики.

Индекс динамики развития производства формируется исходя из темпов прироста объемов производства (в сопоставимых ценах) в основных отраслях под воздействием изменения объемов и структуры инвестиций:

$$D_{\Pi} = \Delta P \cdot d_{j1} \cdot \beta_1 + \Delta C \cdot d_{j2} \cdot \beta_2 + \Delta C_x \cdot d_{j3} \cdot \beta_3 + \Delta T \cdot d_{j4} \cdot \beta_4 \quad (9)$$

где ΔP – прирост объемов промышленного производства в результате изменения объема (d_{01}) и структуры (d_{c1}) инвестиций; ΔC – прирост объемов выполненных подрядных работ в строительстве в результате изменения объема (d_{02}) и структуры (d_{c2}) инвестиций; ΔC_x – прирост объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции в результате изменения объема (d_{03}) и структуры (d_{c3}) инвестиций; ΔT – прирост объемов розничного товарооборота в результате изменения объема (d_{04}) и структуры (d_{c4}) инвестиций; β_1 – удельные веса компонентов индекса динамики развития производства.

Индекс динамики изменения финансового состояния предприятий формируется на основании темпов прироста основных показателей финансовой деятельности предприятий:

$$D = (\Delta P \cdot d_{j1} \cdot \beta_1) + (\Delta Z \cdot d_{j2} \cdot \beta_2) \quad (10)$$

где ΔP – прирост отношения полученной прибыли к убыткам предприятий в результате изменения объема (d_{01}) и структуры (d_{c1}) инвестиций; ΔZ – прирост отношения дебиторской и кредиторской задолженности предприятий в расчете на одного трудоспособного в результате изменения объема (d_{02}) и структуры (d_{c2}) инвестиций; β_1 – удельные веса компонентов индекса динамики развития производства.

Индекс динамики развития социальной сферы определяется исходя из динамики изменения денежных доходов населения и качества социальной обстановки:

$$D_C = (D_o \cdot \beta_1) + (D_{ж} \cdot \beta_2) \quad (11)$$

где D_D – индекс динамики денежных доходов населения; $D_{ж}$ – индекс динамики изменения качества социальной обстановки; β_i – удельные веса компонентов индекса динамики развития социальной сферы.

Индекс динамики денежных доходов населения рассчитывается на основании прироста отношения среднедушевых доходов и средней заработной платы к прожиточному минимуму:

$$D_o = (\Delta D_o \cdot d_{j1} \cdot \beta_1) + (\Delta Z_c \cdot d_{j2} \cdot \beta_2) \quad (12)$$

где ΔD – прирост отношения среднедушевых доходов населения к прожиточному минимуму в результате изменения объема (d_{o1}) и структуры (d_{c1}) инвестиций; ΔZ – прирост отношения средней заработной платы (с учетом задолженности) к прожиточному минимуму в результате изменения объема (d_{o2}) и структуры (d_{c2}) инвестиций; β_i – удельные веса компонентов индекса динамики развития производства.

Индекс динамики изменения качества социальной обстановки рассчитывается на основании темпов прироста среднедушевых показателей обеспеченности жильем, безработицы и преступности под влиянием объемов и структуры инвестиций:

$$D_{ж} = (\Delta Ж \cdot d_{j1} \cdot \beta_1) + (\Delta Б \cdot d_{j2} \cdot \beta_2) + (\Delta П \cdot d_{j3} \cdot \beta_3) \quad (13)$$

где $\Delta Ж$ – прирост среднедушевых показателей обеспеченности жильем в результате изменения объема (d_{o1}) и структуры (d_{c1}) инвестиций; $\Delta Б$ – прирост уровня безработицы в результате изменения объема (d_{o2}) и структуры (d_{c2}) инвестиций; $\Delta П$ – прирост уровня преступности в результате изменения объема (d_{o3}) и структуры (d_{c3}) инвестиций; β_i – удельные веса компонентов индекса динамики развития производства.

На завершающей стадии анализа осуществляется расчет обобщенного показателя оценки эффективности инвестиций:

$$A = \alpha_1 \cdot I_{ВВП} + \alpha_2 \cdot I_{ЭИ} + \alpha_3 \cdot I_{ДО} + \alpha_4 \cdot I_{ЗН} + \alpha_5 \cdot D \quad (14)$$

где $I_{ВВП}$ – индекс инвестиционной динамики; $I_{ЭИ}$ – индекс эффективности инвестиций; $I_{ДО}$ – индекс динамики Оукена; $I_{ЗН}$ – индекс затрат невозобновляемых ресурсов; D – индекс динамики развития; β_i – ранг индекса.

Предлагаемые алгоритмы позволяют в простой и наглядной форме определять удельный вес инвестиционной составляющей экономического роста в разрезе влияния объема и структуры инвестиций на качество экономического роста, проявляемое в различных показателях социально-экономического развития. Учет в индексах большого количества факторов и показателей способствует получению более достоверной и всесторонней оценки экономического роста, позволяет выявить наметившиеся тенденции и принять правильные решения, своевременно поддержав или устранив их.

Предлагаемая методика носит универсальный теоретический характер и применима в условиях любого региона. В процессе анализа могут изменяться как факторы и показатели, используемые в составе индексов, так и формы предварительной подготовки данных. Удельные веса, связывающие отдельные компоненты индексов, будут изменяться в зависимости от изменения их значимости в текущей ситуации. Уточнение компонентов индексов может быть направлено на получение более достоверных результатов. Таким образом, применение индикативного планирования в сочетании с современными информационными технологиями дает возможность эффективного управления как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапова Т.Н. Методика и инструментарий для мониторинга экономической безопасности региона // Вопросы статистики. 2001. № 2.
2. Гранберг А.Г., Зайцева Ю.С. Межрегиональные сопоставления валового регионального продукта в РФ: методологические подходы и экономические расчеты // Вопросы статистики. 2003. № 2.

3. Гранберг А.Г., Зайцева Ю.С. Производство и использование ВРП: межрегиональные соотношения // Российский экономический журнал. 2003. № 1.
4. Губанов С. Темпы роста и воздействие на них государства // Экономист. 2003. № 6.
5. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования: Монография. СПб., 2000.
6. Петрова М.Н. Индикативное планирование: вопросы теории и методологии. Казань, 2000.
7. Погосов И.А. Перспективы экономики России: предпосылки социально-инвестиционного развития // Проблемы прогнозирования. 2004. № 3.

ДЕДКОВА И.Ф., ДЕДКОВ В.Н.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ – СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

Экономический потенциал любого предприятия – это состав его ресурсов: трудовых, материальных, финансовых и других, имеющихся в распоряжении организации для производства запланированных работ и услуг. Состояние экономического потенциала предприятия характеризуется следующими факторами и показателями:

- объемом и качеством производственных ресурсов, численностью промышленно-производственного персонала, составом основных производственных фондов, величиной оборотных фондов и материальных запасов, наличием финансовых ресурсов и нематериальных активов, использованием патентов, лицензий, технологии, информации;
- способностями персонала предприятия к профессиональной деятельности во всех сферах производства и на всех уровнях управления;
- финансовым состоянием предприятия, уровнем текущей платежеспособности и ликвидности, внешней и внутренней задолженностью, степенью кредитоспособности;
- состоянием научной, творческой, рационализаторской и инновационной деятельности, способностью к обновлению производства и смене действующей технологии;
- информационным обеспечением маркетинговой, проектной, производственной и финансовой деятельности, качеством используемой информации, степенью ее обоснованности и достоверности.

Рассмотренные трудовые и экономические компоненты содержат комплексную характеристику важнейших социально-экономических, научно-технических, финансово-инвестиционных и многих других факторов или индикаторов, которые позволяют оценивать общий, или совокупный, потенциал каждого предприятия. Степень или уровень развития потенциала того или иного предприятия можно представить соотношением различных сравнительных характеристик его сегодняшнего состояния с соответствующими эталонными или нормативными показателями или стандартами. В качестве базы сравнения могут быть взяты мировые или отечественные стандарты, отраслевые или региональные эталоны, а также корпоративные или внутрихозяйственные нормативы. Система подобных стандартов может стать основой планирования и управления развитием потенциала российских предприятий.

В зарубежной практике применяется целая система различных индикаторов, с помощью которых дается сравнительная оценка развития потенциала разных фирм, компаний и национальной экономики в целом. Под индикаторами понимается совокупность важнейших характеристик объекта или системы, позволяющих в формализованном виде описать состояние их основных параметров, выбрать оптимальные варианты функционирования системы в различное время и наметить наилучшие способы ее развития в будущем. Планирование развития потенциала предприятия производится последующим главным индикаторам или комплексным факторам:

- динамика национальной экономики или экономического потенциала;
- производственная мощность предприятия или отрасли промышленности;

- динамика внутреннего рынка;
- финансовое состояние организации;
- человеческий капитал или трудовой потенциал;
- престиж организации, отрасли или страны;
- обеспеченность производственными ресурсами;
- ориентация на внешний рынок;
- инновационный или творческий потенциал;
- общественная стабильность.

Каждый из перечисленных десяти комплексных факторов-индикаторов состоит из двух-трех десятков единичных показателей. Поэтому при планировании развития потенциала предприятия возникает весьма сложная задача по отбору наиболее значимых показателей для оценки каждого из приведенных факторов. Например, в странах с развитой рыночной экономикой для оценки человеческого капитала используется более 30 частных показателей. Представляется необходимым перечислить здесь наиболее важные из применяемых за рубежом показателей-характеристик человеческого потенциала.

1. Численность населения.
2. Возрастная структура населения.
3. Динамика численности трудоспособного населения.
4. Общий уровень безработицы.
5. Создание новых рабочих мест.
6. Профессиональное обучение.
7. Талант менеджера.
8. Оклад работников.
9. Максимальная ставка подоходного налога.
10. Государственные расходы на образование.
11. Средняя продолжительность жизни.
12. Система охраны здоровья.
13. Степень опасности жизни.

Первые три места в мире по совокупности развития человеческого капитала занимают такие страны, как США, Канада и Япония, общий экономический потенциал которых соответствует занимаемым ими высшим местам в мировом сообществе развитых стран.

Следовательно, мировое лидерство является наивысшим уровнем развития экономического потенциала целой страны или отдельной компании. За ним следует второй уровень развития потенциала, соответствующий средним мировым стандартам. Третьим уровнем можно считать национальное лидерство, четвертым – соответствие национальным стандартам, пятым – отраслевое лидерство, шестым – соответствие отраслевым стандартам. Необходимо также иметь нормативы порогового уровня развития потенциала предприятия, за которым оно становится неконкурентоспособным на внутреннем рынке. Планирование и управление развитием потенциала предприятия будет способствовать его непрерывному экономическому росту за счет наиболее рационального использования всех производственных ресурсов, в первую очередь профессиональных и интеллектуальных способностей персонала, в том числе и экономистов-менеджеров.

На отечественных предприятиях планирование развития технического потенциала обычно производится по следующим основным направлениям: разработка конкурентоспособной продукции; внедрение прогрессивной технологии; совершенствование организации производства; автоматизация производственных процессов; создание новых хозяйственных подразделений; реструктуризация действующего производства; снижение расхода производственных ресурсов; совершенствование управления предприятием; повышение профессионализма персонала; рост производственной мощности предприятия; оптимизация условий труда работников; стандартизация и унификация продукции. Все перечисленные направления могут быть включены в тематические планы научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Тематические планы составляются обычно на пятилетний период с учетом всех предстоящих внутренних и внешних планируемых изменений производственных систем на предприятиях.

В современной системе управления персоналом, как нам представляется, должны быть значительно усилены такие важные составляющие кадровой политики предприятия, как профессиональная ориентация и отбор персонала, обучение и повышение квалификации работников, их расстановка и адаптация, оценка и стимулирование результатов труда и некоторые другие, составляющие основу стратегии, тактики и политики работы менеджеров с персоналом и включающие, в частности, развитие трудового потенциала работников и повышение эффективности его использования в действующем производстве.

В теории управления персоналом под кадровой политикой принято понимать нормативно установленную совокупность целей, задач, принципов, методов, технологий, средств и ресурсов по отбору, обучению, использованию, развитию профессиональных знаний, умений, навыков, способностей специалистов, руководителей, других участников профессионально-трудовых отношений. В мировой практике в настоящий период реализуется четыре модели кадровой политики или политики развития профессиональных ресурсов [4]. Кадровая политика в интересах выживания, существующая во многих слаборазвитых государствах Африки, Азии, Латинской Америки, где доход на душу населения составляет 1–2 долл. в день.

Кадровая политика в интересах сохранения достигнутого уровня социально-экономического развития, действующая во многих европейских странах, которые не выдерживают глобальной конкуренции с высокоразвитыми государствами.

Кадровая политика в интересах устойчивого комплексного развития всех сфер жизнедеятельности общества, обеспечивающая лидирующие позиции государств в системе глобального разделения труда и зон доминирования.

Современная кадровая политика, гарантирующая опережающее развитие государств, сверхконкурентность товаров и услуг, мировое лидерство во всех сферах глобального постиндустриального развития, прежде всего в фундаментальной науке, в инновационных технологиях, в сферах финансов, информатики, подготовки кадров.

Основными составляющими кадровой политики на предприятии являются существующие функциональные связи в комплексной системе профессионального продвижения кадров: профориентация, отбор персонала, освоение профессии, повышение квалификации, перемещение кадров, улучшение условий работы, мотивация и оплата труда, информационное обеспечение, функционирование системы и т.д. [3]. Взаимодействие всех этих функций обеспечивает соблюдение в кадровой политике таких важных принципов управления персоналом, как профессионализм, стабильность, мобильность, организованность и многих других.

Осуществление адекватной кадровой политики на отечественных предприятиях может стать надежной основой повышения социально-экономической эффективности. Поэтому в условиях реформирования экономики необходима также действенная государственная кадровая политика, являющаяся одним из элементов проводимой на предприятиях социальной политики. Потребность в разработке теоретического фундамента кадровой политики определяется динамичными качественными изменениями в сфере трудовой и управленческой деятельности персонала. Профессиональный опыт и глубокие знания, играющие основную роль в повышении эффективности управления персоналом, накапливаются в течение длительного времени и требуют вложения немалых материальных средств в развитие трудового потенциала человека. В настоящее время подготовка специалиста обходится обществу в десятки миллионов рублей и требует не менее десяти лет [2]. Гораздо сложнее подсчитать упущенную выгоду в тех случаях, когда опыт профессионалов не востребуется, а трудовой потенциал недостаточно используется на производстве. В этой связи особенно актуальным становится теоретическое обоснование кадровой политики, выделение фундаментальных основ построения системы управления развитием трудового потенциала работников.

Во-первых, общество давно переросло стадию стихийной передачи профессионального опыта от поколения к поколению. В нынешних условиях трудовой потенциал превратился в важнейший фактор общественного развития, что предполагает регулирование его востребованности как в интересах отдельной личности, так и всего предприятия. Важнейшим субъектом такого регулирования, как считают российские социологи и экономисты, выступает государство, хотя подобная практика и не носит название государственной кадровой политики [5].

Во-вторых, в условиях дефицита трудовых ресурсов уже недостаточно только отслеживать количественные и качественные характеристики трудового потенциала на любом уровне управления. Надо научиться создавать условия для его эффективного использования. Именно в этом и состоят основные задачи службы управления персоналом на каждом предприятии. Вместе с тем сегодня можно лишь с определенной долей условности считать, что практика управления деятельностью всех категорий персонала имеет необходимое теоретическое обоснование, поскольку чаще всего здравый смысл или интуиция менеджера выступают своеобразной методологией в принятии управленческих решений.

В-третьих, теорию кадровой политики нельзя отрывать от процессов качественного изменения содержания и характера трудовой деятельности человека, уровня развития его трудового потенциала в ходе практической работы. В конечном счёте, система управления персоналом должна быть нацелена на обеспечение наиболее полного использования имеющихся у всех работников человеческих возможностей и профессиональных способностей. Это предполагает не только правильный подбор и отбор персонала, но и реальную его расстановку по рабочим местам в соответствии с квалификацией и сложностью работ.

В современной теории управления трудом и производством, как показывают социологические исследования А. Турчинова, эволюция управления профессиональным трудом нуждается в серьезном осмыслении, системном научном представлении. Чтобы решать эту задачу, необходимо обобщить знания о развитии профессионального труда и тех последствий, которые он генерирует в обществе. Целостная система знаний, которая может составить теоретико-методологическое основание для формирования теории кадровой политики, еще только складывается. Сегодня все же можно вести речь лишь о весьма фрагментарном, порой противоречивом как в теоретическом, так в методологическом отношении процессе выстраивания фундамента кадровой политики [5].

Для описания системы управления качеством рабочей силы построим модель состоящую из 5 основных элементов:

1. Качество рабочей силы.
2. Система взаимоотношений между работниками.
3. Система взаимоотношений между работником и работодателем.
4. Система обучения персонала.
5. Система мотивации.

Очень важно подчеркнуть, что мы рассматриваем организацию и как функциональную структуру, и как совокупность процессов.

Хорошо известно, что в России организационные структуры управления, как правило, имеют иерархический характер, где управление происходит сверху вниз. Однако иерархические организационные структуры с вертикальной системой отношений «начальник – подчиненный (исполнитель)» плохо соответствуют целям управления качеством рабочей силы. Современная философия управления качеством уделяет большое внимание как горизонтальным процессам управления качеством, так и вертикальным процессам, для которых характерно не только направление сверху вниз, но и снизу вверх. Примерами горизонтального управления являются: статистическое управление процессами, структурирование функции качества и т. п. Примерами встречного (снизу вверх) вертикального управления являются знаменитые кружки качества.

Организационные системы управления качеством рабочей силы, построенные на предприятиях, могут в разной степени охватывать горизонтальное управление, в том числе управление процессами, и вертикальное управление снизу вверх. Но очень важно сразу понять необходимость учета этих направлений менеджмента.

Одним из наиболее важных элементов этой системы является система мотивации качественной работы. В то же время нельзя недооценивать такой элемент системы управления качеством рабочей силы как система обучения персонала.

Систему взаимоотношений между работниками и систему взаимоотношений с работодателем определяет также организационная культура данного предприятия. Функционирование всех этих систем направлено на достижение одной цели – повышение качества рабочей силы. Достижение данной цели позволяет предприятию создать все необходимые условия для выпуска товаров и услуг высокого качества, что в свою очередь повышает конкурен-

тоспособность предприятия на рынке. Обобщая сказанное можно сформулировать условия эффективного функционирования системы управления качеством рабочей силы:

- а) использование средств мотивации для качественной работы персонала;
- б) обучение персонала, как по профессиональным вопросам, так и по вопросам менеджмента качества;
- в) построение благоприятных отношений между работниками;
- г) построение конструктивных отношений с работодателем.

Так как данная работа не посвящена вопросам мотивации труда, применяя этот термин, мы понимаем под ним в обобщенном виде все виды материального и нематериального стимулирования труда.

Обучение персонала позволяет оказывать влияние на качественный рост трудового потенциала работника, его знаний умений и навыков, необходимых на данном производстве.

Построение благоприятных отношений между работниками позволит: создать благоприятный психологический климат в трудовом коллективе; ориентировать команду работников на результаты труда; способствовать передачи опыта от более опытных работников менее опытным; повысить эффективность труда; сократить потери связанные с выпуском бракованной продукции.

Построение конструктивных отношений с работодателем предполагает: детализацию должностных обязанностей работника; принятие работником всего перечня должностных обязанностей (если работник не согласен с какими-то обязанностями – он не станет их выполнять столь качественно как если бы он принимал их); удовлетворенность размером оплаты труда за согласованный объем работы (Если работник не удовлетворен размером оплаты труда он не сможет выполнять ее качественно).

Уделив большое внимание вопросам формирования трудового потенциала работника, и определив его взаимосвязь с качеством рабочей сил, предпримем попытку определить группу факторов позволяющих дать оценку реализации трудового потенциала работника на конкретном рабочем месте.

Объект оценивания – сотрудники предприятия. Субъекты оценивания: сам сотрудник (если используется самооценка); сослуживцы (того же административного уровня, что и сотрудник); руководители сотрудника; подчиненные сотрудника; психологи; специалисты предметной области, знание которой необходимо сотруднику в его работе; сотрудники кадровой службы.

Таблица 1

Критерии оценки реализации трудового потенциала работника

ПОКАЗАТЕЛЬ	Оценка по шкале 100% (О работника)	Максимальная оценка (О максимальное)
1. Удовлетворенность заработной платой		100%
2. Удовлетворенность условиями труда (производственные)		100%
3. Удовлетворенность условиями труда (социальные: место для отдыха, питания, вахта и т.п.)		100%
4. Удовлетворенность отношениями с коллегами		100%
5. Удовлетворенность отношениями с работодателем (начальником)		100%
5. Удовлетворенность содержанием и объемом труда		100%
7. Удовлетворенность в решении социальных вопросов: жилищные вопросы, детские сады, база для отдыха и т.д.		100%
ИТОГО:		700%

В случае использования компьютерного тестирования можно условно считать субъектом оценивания также автора (авторов) теста. Оценка сослуживцев коллегами, начальниками и подчиненными назовем взаимооценкой. Критерии – факторы, показатели, определяющие “ка-

чество” сотрудника. Примеры критериев: удовлетворенность заработной платой; удовлетворенность условиями труда; удовлетворенность отношениями с коллегами и т.д. ЛПР – “лицо, принимающее решение” (или группа таких лиц). Этой аббревиатурой будем обозначать тех руководителей предприятия и кадровых служб, которые будут принимать все ответственные решения, связанные с организацией и проведением работ по оценке сотрудников.

Данная таблица заполняется работником по просьбе линейного менеджера. Работник выставляет свою субъективную оценку по шкале при максимальном значении равном 100%. Предложенный список вопросов может дополняться, но по нашему мнению предложенные вопросы обязательно должны быть включены в общий список. Затем производится подсчет суммы выставленных работником оценок и проставляется в последней строке по второму столбцу. В третьем столбце выставляется максимальное количество набранных баллов.

Для определения степени реализации трудового потенциала работника необходимо найти разницу между максимальным значением (в нашем примере 700%) и результатом тестируемого работника (0 работника).

$$О_{\text{рп}} = \frac{О_{\text{раб}} \times 100\%}{О_{\text{макс}}} \quad (1)$$

где $O_{\text{рп}}$ – оценка реального трудового потенциала работника в конкретный момент времени; $O_{\text{раб}}$ – субъективная оценка работника по предложенной анкете (табл. 1); $O_{\text{макс}}$ – максимальная оценка (число вопросов – 100%).

Полученная оценка (оценка реального трудового потенциала) показывает, насколько эффективно работник применяет в процессе труда свой трудовой потенциал.

Данная методика может применяться на любом предприятии, с различной частотой. Если полученный показатель приближается к 100%, то это свидетельствует о том, что работник максимально эффективно применяет свой трудовой потенциал. Чем дальше полученная оценка отдалена от 100% тем менее эффективно работник применяет на производстве свой трудовой потенциал.

В рыночной экономике более сложной является задача планирования перспективной потребности персонала, необходимого для реализации стратегических целей предприятия. Стратегия предприятия может быть связана с достижением как общих экономических целей, какими являются экономический рост, полная занятость, экономическая свобода, так и решением специфических задач, к примеру, таких, как освоение новой продукции, завоевание своей ниши на рынке и т. д. Во всех этих случаях необходимо также учитывать возможные изменения внешней и внутренней среды и их влияние на динамику объемов производства и численности персонала.

Оценка будущей потребности в рабочей силе представляет в настоящее время для отечественных предприятий весьма трудную задачу как с научной, так и практической точек зрения. Спад производства, неплатежеспособность предприятий, нестабильность рыночной среды затрудняют не только перспективное, но и текущее планирование требуемой численности персонала.

В условиях нестабильности экономики фактическая потребность предприятия в персонале определенных категорий непрерывно меняется под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Подобные изменения не всегда означают увеличение или сохранение потребности на рабочую силу. Внедрение новых технологий, освоение производства конкурентоспособной продукции, сокращение рыночного спроса на производимые товары и услуги может привести к уменьшению численности персонала как по отдельным категориям, так и по всему их составу. Поэтому определение реальной потребности в рабочей силе и прогноз ее изменения должен стать основой совершенствования управления персоналом на наших предприятиях.

Стабилизация производства на отечественных предприятиях будет способствовать как совершенствованию планирования потребности в персонале, так и повышению его эффективной занятости.

В рыночных отношениях между процессами производства продукции и использования трудовых ресурсов, рабочей силы, персонала предприятия существует такое же равнове-

сие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений в современном производстве и обеспечивать высокий рост производительности труда.

Системный подход к управлению трудовым потенциалом на предприятии является основой комплексного развития как отдельных работников, так и всей организации и ее подразделений в целом. По определению Р. Акоффа, развитие личности человека – это процесс, в котором увеличиваются возможности и желания индивида удовлетворять свои желания и потребности других людей. Развитие персонала – это возрастание способностей и потенциала, это взаимодействие мотивации, знаний, понимания и мудрости. В большей степени сказанное относится к тому, как много может сделать человек с тем своим трудовым потенциалом, которым он уже обладает, нежели к тому, какие резервы у него есть, каким капиталом он владеет [1]. Задача развития способностей и возможностей всех работников и акционеров добиваться своих конечных целей эквивалентна предоставлению им возможности повышать свой уровень и качество жизни. Повышение возможности самой организации создавать условия для развития своего персонала это и есть развитие в первую очередь самого предприятия и всех его подразделений.

Разработка системы управления персоналом, как и всякой социально-экономической системы, тесно связана с качеством профессиональной подготовки всех работников, уровнем развития и использования трудового потенциала каждого человека. Поскольку развитие персонала включает возрастание желаний и способностей, постольку его нельзя дать или навязать кому бы то ни было. Как считают зарубежные экономисты, не может и правительство развивать тех, кем оно правит, и корпорация – своих работников. Больше, на что они способны, это стимулировать или облегчать такое развитие всех людей. Поэтому процесс развития – это обучение, а не лечение болезней. Никто не может предписать и обеспечить развитие других. В то же время, хотя никто не может выучиться или выработать мотивы поведения за другого, один человек может обеспечить другому приобретение знаний и расширить круг новых интересов. Высокое качество жизни большинства людей является общим продуктом их профессионального развития и доступных им ресурсов. Хотя ограниченность ресурсов может сдерживать улучшение качества жизни, это еще не означает, что отсутствие ресурсов ограничивает развитие людей. В конечном виде развитие – это приобретение человеком потенциала для улучшения своих возможностей, а не реальное улучшение качества и уровня жизни [1]. Тем не менее, можно с большой долей уверенности утверждать, что имеющийся у человека трудовой потенциал, уровень его квалификации, знаний и умений оказывают при прочих равных условиях наибольшее влияние как на результаты труда, так и на уровень доходов и качество жизни персонала на предприятиях.

Следовательно, существующая система управления персоналом на каждом предприятии и проводимая кадровая политика должны включать среди множества целей и подсистем две весьма важные подсистемы, направленные как на развитие необходимого уровня трудового потенциала, так и на его эффективное и полное использование на производстве с целью повышения качества жизни всех работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухалков М.И. Управление качеством норм труда на предприятии: Монография. М.: Экономика и финансы, 2004.
2. Доброхлеб В. «Третий возраст» – не препятствие для выхода на рынок престижной занятости // Человек и труд. 2004. № 9.
3. Дудяшова В. и др. Каждому – по сложности и напряженности его труда // Человек и труд. 2004. № 1.
4. Системы обучения: адаптация к изменениям в экономике: Доклад МОТ // Человек и труд. 2001. № 7.
5. Турчинов А. Социальное измерение кадровой политики // Человек и труд. 2001. № 7.

ДЗАГОЕВА Д.М.

УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ СЕРВИСА И ТУРИЗМА РСО–АЛАНИЯ КАК ФАКТОРЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Субъект Российской Федерации, как и всякая административно-территориальная единица, всегда имеет свою экономическую специфику. Это обусловлено целым рядом причин, начиная законодательными правами и кончая менталитетом. Учитывая это, аналитические группы многих агентств, СМИ и просто независимые эксперты часто приводят и публикуют анализы и оценки экономического состояния регионов и, в частности, инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности.

Инвестор вглядывается в объект своего предполагаемого интереса с позиций оценки финансового состояния предприятия на основе его возможной рентабельности и платежеспособности. Огромное и решающее значение имеют бюджетные гарантии – прямые и косвенные.

За последние три года рост прямых бюджетных инвестиций в РСО-Алания составил 90%, за год – 30%, хотя в России в среднем за положительный берется – 5%. Кроме того, имело место некоторое заимствование средств в инвестиционных целях, но под бюджетные обязательства. Это прогрессивное направление, но оно сдерживается относительно низкой кредитоспособностью республики.

К началу 2002 г. в РСО-Алания наметился ряд значимых тенденций. Первая – объем погашенных бюджетных долговых обязательств начал превышать объем вновь привлеченных бюджетных заемных средств. Вторая – изменился характер выдаваемых гарантийных обязательств. Республика отказалась от принципа заимствования средств на основании их доступности и постепенно перешла к практике, когда средства занимаются на основе всесторонней оценки их необходимости и эффективности использования.

Следует напомнить, что основными финансовыми критериями инвестирования являются:

1. Чистая прибыль от данного вложения превышает чистую прибыль от помещения средств на банковский депозит.
2. Рентабельность инвестиций выше уровня инфляции.
3. Рентабельность активов после осуществления проекта увеличится (то есть дифференциал финансового рычага будет положительным).
4. Проект соответствует генеральной стратегии предприятия.

Целью инвестирования является извлечение прибыли для инвестора, а для предприятия – извлечение дополнительной прибыли за счет привлечения заемного капитала. Как нами подчеркивалось ранее, эффект в виде дополнительной чистой прибыли от привлеченного капитала для предприятия называется эффектом финансового рычага, Определяющим звеном его является рентабельность производства или рентабельность активов предприятия.

В постановлении Правительства РФ «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику России» определены: роль финансирования капитальных вложений для реформирования экономики России; приоритеты федеральной инвестиционной программы; критерии отбора проектов, финансирование которых будет осуществляться с участием средств социальной части бюджета (эффективность, окупаемость, вложения в «точки роста» экономики); ориентиры (примерные нормативы с учётом состояния мирового рынка капиталов) для привлечения иностранных инвестиций; пути развития инфраструктуры инвестиционного процесса (в части развития информационно-консультативной системы) и другие вопросы.

Ряд положений инвестиционной деятельности регулируется международными соглашениями, договорами общего характера, а также соглашениями с международными финансовыми институтами. Социально-экономическая политика на макро- и микроуровнях служит основой для разработки соответствующих программ социально-экономического развития хозяйствующих субъектов: страны, отраслей, регионов и предприятий.

Для любой экономической системы применимо правило: нет инвестиций – нет экономического роста. Однако для рыночной экономики, и тем более для переходной, рост инвестиций возможен лишь тогда, когда сложившиеся условия экономического развития позволяют производству развиваться.

Проводимая в настоящее время регионами инвестиционная политика призвана сыграть важную роль в преодолении общенационального инвестиционного кризиса. Ее главными целями выступают поддержка ведущих предприятий в рамках осуществления структурной перестройки экономики региона, обеспечение наиболее полного использования его природного, кадрового и производственно-технического потенциалов, установление взаимовыгодных кооперационных связей при реализации инвестиционных программ и проектов с предприятиями других регионов, а также с иностранными инвесторами. При этом в условиях недостаточной четкости в разграничении полномочий между Федерацией и ее субъектами производственная специализация региона уже не рассматривается как некая общая цель инвестиционной политики, а служит лишь средством реализации региональных интересов, которые во многих случаях могут не совпадать с общегосударственными.

Для соблюдения общегосударственных интересов и согласования с интересами субъектов РФ требуется закреплённый нормативно-правовыми актами разумный компромисс в вопросе разделения федеральных и региональных аспектов инвестиционной политики, в первую очередь при определении ее приоритетных направлений для групп регионов, различающихся по степени благоприятности инвестиционного климата. Согласованная политика должна исходить из четкого разделения функций и сфер «ответственности при реализации приоритетных программ». Она также призвана обеспечить максимально эффективное использование всех возможных источников формирования инвестиций.

Расширение прав субъектов РФ, которое должно в обязательном порядке подкрепляться передачей в их распоряжение соответствующих материально-финансовых ресурсов, будет означать повышение их роли в выработке и реализации государственной инвестиционной политики. На федеральном уровне должны определяться лишь общие ее контуры в форме целевых программ, в том числе и по развитию регионов. Разработка и осуществление таких программ предполагает взаимодействие федеральных министерств с органами исполнительной власти субъектов РФ, включая проработку вопросов долевого инвестирования, инновационного и информационного обеспечения. Обязательными требованиями к программам должна быть адресность и конкретность заданий, поэтапный контроль и персональная ответственность исполнителей.

Пока же отсутствие достаточных средств федерального бюджета для инвестиционной поддержки субъектов РФ, катастрофические провалы на протяжении последних нескольких лет в выполнении инвестиционных программ побуждают российские регионы к поиску разнообразных собственных путей, связанных с поддержанием инвестиционного процесса. Субъекты РФ стремятся проводить самостоятельную политику, направленную на улучшение инвестиционного климата и обеспечение социально-экономического развития регионов. В этих целях они разрабатывают собственные комплексные меры по привлечению отечественных и иностранных инвестиций, увязывая их с долгосрочными программами развития регионов.

Поиски субъектами РФ собственных подходов к активизации инвестиционной деятельности ведутся в широком диапазоне: от стремления сохранить дотации из федерального бюджета на поддержание расположенных на территории региона предприятий депрессивных отраслей до мобилизации собственных финансовых ресурсов через наймы и содействие в привлечении негосударственного сектора к осуществлению региональных инвестиционных программ и проектов. Однако все эти попытки, не подкрепленные четко сформированной концепцией региональной инвестиционной политики, не привели к кардинальному изменению экономической ситуации в регионах.

Совершенствование инвестиционной политики на почве межрегиональных взаимодействий должно исходить, во-первых, из признания определяющей роли универсальных инновационных технологий, которые способствовали бы восстановлению вертикальных и горизонтальных производственных связей. Во-вторых, регулирование инвестиционной деятельности

предполагает сочетание методов государственного индикативного планирования, корпоративного управления и партнерских, контрактных отношений между предприятиями.

Одной из центральных проблем, стоящих перед большинством регионов Российской Федерации, является обеспечение устойчивого экономического роста на основе кардинальной структурной перестройки экономики. Для решения стратегических задач структурной перестройки региона требуется мобилизация значительных инвестиционных ресурсов. Реализация структурной перестройки предопределяет необходимость перехода к целенаправленной государственной политике по восстановлению инвестиционного процесса в регионах. Одним из важнейших показателей общеэкономической ситуации и перспектив развития региона является состояние эффективности инвестиционной политики.

Рост инвестиций – один из основных факторов, способствующих подъему производства, общему оздоровлению экономики региона, решению проблем обновления региональной технической и технологической базы, изношенности основных фондов в промышленности.

В настоящее время в России сложились благоприятные условия для привлечения инвестиций: политическая стабильность, рост макроэкономических показателей, избыточная ликвидность финансового рынка. Однако ряд причин сдерживают инвестиционный процесс на региональном уровне: крайняя осторожность и недостаточная активность инвесторов, высокие тарифы на топливно-энергетические ресурсы и транспортные услуги, низкая покупательная способность населения, особенно в депрессивных регионах, недостаточная развитость инвестиционной инфраструктуры и многое другое. Серьезным сдерживающим фактором эффективного и перспективного развития инвестиционного процесса в регионах является отсутствие целенаправленной активной и последовательной инвестиционной политики, а также единой государственной концепции инвестиционной политики.

Концепция региональной инвестиционной политики рассматривается как составная часть социально-экономической политики региональных органов управления. Необходимость ее разработки связана с пониманием того, что одним из путей динамичного развития экономики является привлечение инвестиций. Имеющий место недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказывается на темпах структурных изменений в экономике многих регионов, не позволяет достичь желаемых результатов экономического роста. В конечном счете резко сужаются возможности решения проблем социальной сферы. Концепция рассматривает проблемы нового управленческого процесса, вызванного к жизни возрастающей конкуренцией между регионами и городами.

Основной целью региональной инвестиционной политики является обеспечение экономического подъема и повышения уровня жизни в регионе за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности, способные создать собственный инвестиционный потенциал региона и содействовать ориентации отраслей и производств на рыночные условия, что позволит им сохранить устойчивое положение на внутреннем рынке и активизировать продвижение на внешние рынки. На этой основе необходимо решать задачи обеспечения занятости и доходов населения, расширения налоговой базы и сбалансированности областного бюджета, ослабить напряженность в социальной сфере.

Другими целями инвестиционной политики являются: создание условий, благоприятствующих развитию бизнеса в регионе; повышение уровня конкурентоспособности региона; содействие в привлечении передовых отечественных и зарубежных технологий, научных разработок и передового опыта, создание новых производств, выводе предприятий из кризиса; пополнение бюджета региона; формирование и продвижение имиджа региона как региона привлекательного для российских и зарубежных инвесторов.

Для реализации этих целей необходимо решить следующие задачи:

1. Создать законодательное, организационное, инфраструктурное и информационное обеспечение для осуществления инвестиционной деятельности.
2. Привлечь внимание российских и иностранных инвесторов к региону, показать привлекательные для потенциальных инвесторов характеристики региона и представить его как перспективного партнера, обеспечить активное взаимодействие с потенциальными участниками инвестиционного процесса с целью вовлечения их в инвестиционную деятельность, участие региона в реализации федеральных целевых программ.

3. Обеспечить продвижение инвестиционных проектов предприятий региона на российский и внешний рынки инвестиционных проектов.
4. Содействовать предприятиям региона в привлечении частных инвестиций.
5. Мобилизовать инвестиционные ресурсы региона и обеспечить их эффективное использование.
6. Осуществить оценку инвестиционного потенциала региона.

Таблица 1

По показателям Комитета по туризму РСО-Алания показатели экономической эффективности развития туризма в Республике следующие

Показатель	2006 (базовый)	2007 ожд.	2008 прогноз	2009 прогноз	2010 прогноз	2011 прогноз	2012 прогноз	Прирост
Турпоток (тысяч человек)	12000	13200	15312	18374	23519	31281	43793	363,94%
Въездной	2160	2640	3672	4777	7056	10948	19269	892,08%
Выездной	6000	6336	7350	8268	9643	10948	11824	197,07%
Внутренний	3840	4224	4287	5329	6821	9384	12700	330,73%
Доход от туризма (тыс.рублей)	48000,00	52800,00	62304,00	74764,80	95698,94	127279,60	178191,43	371,23%
Налоговые поступления в бюджет субъекта от туризма (млн.руб)	7,20	7,92	9,35	11,59	15,30	20,80	30,17	418,96%
Доля туризма в ВРП (%)	0,20%	0,30%	0,50%	0,50%	0,60%	0,80%	1,20%	600,00%
Количество рабочих мест в туризме с учетом смежных отраслей (тыс. человек)	0,4	0,43	0,46	0,52	0,68	1,1	2,8	700,00%
Занятых в турфирмах (тыс. человек)	0,09	0,1	0,13	0,14	0,16	0,2	0,3	333,33%
Количество средств размещения (гостиниц)	18	20	21	26	30	36	45	250,00%
Количество мест	1400	1520	1580	1800	2000	2800	6000	428,57%

Туристских маршрутов в Республике разработано до 60. В настоящее время крупным туристско-рекреационным комплексом в Республике Северная Осетия – Алания является высокогорный курорт «Цей» (Алагирского района).

Крупнейшим перспективным туристско-рекреационным проектом в республике является строительство круглогодичного горно-рекреационного комплекса «Мамисон». Другой значимый проект в сфере туризма – строительство горно-рекреационного комплекса «Уаллагком» в Дигорском ущелье. В связи со строительством данных курортов будут разработаны и новые туристские маршруты.

Без сомнения, объемы финансирования из федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета, а также привлекаемые внебюджетные средства колоссальны – 10038,3 млн. рублей за 2008–2012 гг.

Однако основными препятствиями на пути прямого инвестирования в производственный сектор в регионах остаются оторванность финансового сектора от реальной экономики, несопоставимые уровни доходности этих секторов, нестабильная политическая и финансовая

системы, отсутствие четких механизмов и гарантий возврата вложенных на долгосрочную перспективу средств. Недостаточно внимания к региональным проектам уделяет и федеральный центр, который поддерживает лишь те из них, которые имеют общегосударственное значение. Не урегулированы также взаимоотношения регионов с федеральным центром, не проработаны региональные приоритеты государственной инвестиционной политики. Федеральная инвестиционная программа, являющаяся инструментом инвестиционной политики, не основана на региональных программах, а строится по отраслевому принципу.

Недостаток инвестиций заставляет региональные власти прибегать к нетрадиционным методам привлечения средств. Это – размещение муниципальных и целевых займов, предоставление инвесторам налоговых льгот, долевое участие региональных бюджетов в финансировании инвестиционных проектов, создание лизинговых и венчурных фондов. Обвал инвестиционного процесса определяет крайне острую ситуацию с состоянием основного капитала. Износ основных фондов достиг критического уровня, и в ближайшее время в реальном секторе российской экономики могут произойти серьезные изменения, связанные с массовым выбытием основных фондов. В ряде ключевых отраслей производства износ оборудования достигает 70–80%. Для модернизации производства и замены устаревшего оборудования необходимы широкомасштабные инвестиции, приток которых возможен при кардинальной смене курса экономических реформ, при наличии научно обоснованной инвестиционной политики в масштабе как страны, так и отдельно взятых регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолова Е.С. Экономика туристско-рекреационного комплекса: Учеб. пособие. Майкоп: ГУРИПП «Адыгея», 2005.
2. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: Учебник. М.: КНОРУС, 2005.
3. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2004.
4. Раевский С.В. Инвестиционная активность в регионе. М.: Экономика, 2006.

ДЗАНАЙТЫ Х.Г.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДОКТРИНА – ПОЛИТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО САМОСОЗНАНИЯ

Вторая половина XX столетия прошла под знаком активного воздействия на национальные, социальные общности процессов глобализации, которые, нивелируя национальные особенности, ведут к созданию наднациональных структур. Однако перманентный характер социально-политических, экономических трансформаций в Российской Федерации обусловил неоднозначное восприятие этих процессов. Сохраняющаяся последние 10 лет ежегодная убыль населения в стране (750–800 тыс. человек) создает угрозу ее национальной безопасности и выводит проблему сохранения национальной идентичности в разряд наиболее актуальных. Проблема национального самосохранения выходит сегодня на первый план даже, казалось бы, в благополучной Европе, в частности, во Франции. Превратившись в политическую проблему, она, по мнению Валири Жискар д'Эстена, будет набирать силу на протяжении всего XXI века [1].

Вопрос о том, смогут ли глобализация и регионализация хозяйственной жизни, ослабляя идею нации и национальной системы ценностей, заменить ее чем-то равнозначным, остается открытым. Поэтому проблему национальной идентичности сегодня следует считать одной из главных в общественных науках.

Глобализация как процесс и как новое качественное состояние международных отношений оказывает неоднозначное воздействие и на формирование социально-политических общностей. Данное обстоятельство, по-видимому, является следствием наличия двух

типов глобализации: естественно-исторической и управляемой. В условиях значительного воздействия на социально-политические системы и процессы управляемой глобализации, которая зиждется на либеральных идеях и концепции личности, многие народы оказались лишены права на самоопределение, защиту своего государственного суверенитета (Югославия, Афганистан, Ирак и др.). Более того, усиление управляемой глобализации позволило президенту США провозгласить в ноябре 2003 года развертывание «глобальной демократической революции», предполагающей давление стран Запада на социально-политические и экономические процессы в переходных обществах и ряде стран Востока. Отсюда возникает много вопросов к адекватности прозападной стратегии реформирования, потребностям социально-политического развития этих стран. Российский опыт показал, что механический перенос на российскую почву «постмодерновых», глобалистских идей Запада подвел страну к очередному кризису модернизационного проекта.

Согласно существующих подходов к классификации субъектов политики любой народ соотносится с социальным субъектом. Он обладает политическим сознанием, что выражается в осознании своих интересов и политической ориентации на воссоединение; самоорганизацией, как специфического условия, подразумевающего соизмерение своих действий и их последствий; активностью, как осознанным представлением о своей целостности, что находит свое проявление в реальных правовых, политических, социально-экономических действиях, направленных на реализацию своих политических интересов, своего волеизъявления. Поэтому по своему внутреннему содержанию национальная доктрина является этничной, зиждущейся на национальной идентичности, проявляющейся в культуре конкретного народа (социально-политической общности). Применительно к рассматриваемой проблеме речь идет, в первую очередь, о политической культуре.

По мнению К.С. Гаджиева, «В массиве национального сознания каждого народа имеются базисные, как бы врожденные элементы, определяющие сам дух, менталитет, характер данного народа, и они не могут не накладывать родовую печать на его политическую систему. Общественная природа человека такова, что он не может не идентифицировать себя с определенной культурой, традицией, с чем-то таким, чем он гордится – собственным языком, собственной символикой. Именно в национальной культуре человек ищет свое отражение, в ней он идентифицирует себя с себе подобными и, собственно говоря, узнает себя. Будучи формой бытия человека, культура в равной мере относится и к сущности, и к существованию человека. Можно сказать, что культура – это базис суверенного бытия человека» [2].

С учетом вышеизложенного очевидно, что формирование «Национальной доктрины» является многоуровневой и многоплановой задачей, которая требует использования системного подхода.

Обычно под «системой» понимают совокупность элементов, расположенных в определенной закономерности во времени и в пространстве, образующих целостность с целью достижения определенного результата. Являясь совокупностью элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, система в целом приобретает новое качество, отличное от отдельно взятых элементов, составляющих ее. Отсюда «национальной доктрине» как системе свойственны определенные качественные признаки: состав, структура, функциональные связи.

Очевидно, что основные элементы (признаки) – язык, культура в широком смысле этого слова, территория, экономическая жизнь – характеризующие нациообразовательные процессы и в своем взаимодействии друг с другом образующие целостное понятие нация, относят понятие «национальная доктрина» к категории социальных систем. Ярко выраженный социальный характер рассматриваемой системы предопределяет ее значительную неопределенность, а совокупность воздействий на ее развитие как объективных, так и субъективных факторов придает ей вероятностный характер.

Надо полагать, что сложный характер социальной системы – «национальная доктрина», требует её изучения с позиции детерминизма. Учитывая наличие различных концепций и принципов, используемых при изучении социальных явлений, процессов приоритет следует отдать синтезу внешних и внутренних детерминантов (факторов, причин, условий). Особенности присущие развитию социальных процессов в рамках системного подхода делают очевидными целостность, образующих данную систему основных элементов. Изучаемая система

формируется при непосредственном участии и под влиянием субъективного фактора, т.е. сознательной, целенаправленной деятельности человека.

В качестве модели самоорганизации системы следует считать синтез двух классов базовых моделей, включающих в себя как внешние, так и внутренние детерминанты. К внешним факторам в исследуемой системе следует отнести тенденции глобального развития и их влияние на изучаемый регион, субрегиональные военно-политические, экономические связи, развивающиеся под воздействием мировых центров силы. Внутренние факторы включают в себя количественные и качественные характеристики территории, как зоны жизнедеятельности конкретной устойчивой общности, сложившиеся экономические связи, язык, как средство человеческого общения, психический склад этноса, проявляющийся в общности национальной культуры.

На уровне жизнедеятельности общества как сложной целостности выделяются объективные и субъективные политические детерминанты. Здесь объективные факторы проявляются через специфику функционирующей политической системы, особенности политических партий. Субъективные политические детерминанты включают в себя целостные ориентации, мотивы, способствующие активизации политической деятельности индивида.

Ввиду неразработанности самого понятия «национальная доктрина» становится актуальной задача по формулированию ее внутреннего содержания. Очевидно, что здесь ключевой категорией выступает – «нация», ее основные признаки: язык, территория, культура, экономическая жизнь. Данные признаки должны рассматриваться исключительно в контексте жизнедеятельности конкретной устойчивой общности людей. Следовательно, научное обоснование «национальной доктрины» становится возможным лишь на основе анализа и синтеза этапов исторического развития той или иной нации, основных признаков, ее составляющих и оценки их текущего состояния (положения). По данным направления и должно строиться научное исследование, нацеленное на составление «национальной доктрины».

Таким образом, «национальная доктрина» является научной теорией развития нации, как устойчивой общности людей, сложившейся на базе общности языка, культуры, психического склада, ареала обитания и экономической жизни. Совокупная оценка данных признаков позволяет более объективно подойти к определению как уровня национального самосознания того или иного народа, социума, так и основных культурных, общественно-политических и экономических задач, стоящих перед ними. Национальная доктрина призвана стать одним из основных политологических документов, способствующих прогрессу всех сфер жизни общества, поступательному развитию народов и образуемых ими государств (национальных автономий).

Применительно к нациям необходимо дать следующее определение. Национальная доктрина – это система взглядов на роль и значение основных составляющих понятия нация в обеспечении полноценного развития того или иного этноса (социально-политической общности), его государственности, а также принципы, определяющие механизм политического и экономического регулирования жизнедеятельности образуемого им субъекта международных, федеративных отношений на современном этапе его исторического развития. Предложенная формулировка учитывает наличие на современной политической карте мира двух типов государственных образований моноэтничного и полиэтничного. В первом случае, в соответствии с известным принципом XIX в. «одна национальность – одна нация – одна территория – одно государство» речь должна идти о конкретном этносе, во втором, о социально-политической общности, где титульная нация выступает в качестве основной социально-политической доминанты (основного субъекта политики, протекающих социально-политических процессов).

Исходя из общей постановки проблемы и переходя от общих выводов к более частным, следует считать, что национальная доктрина Российской Федерации (России) – это система взглядов на роль и значение основных признаков, характеризующих понятие нация в обеспечении полноценного развития народов России, составляющих ее национальное многообразие при доминирующей роли государствообразующего русского этноса и складывающихся на этой основе межнациональных, федеративных отношений. Данные определения положены в основу диссертационного исследования.

Для имперского мышления предложенная идея (формирование национальной доктрины России) может представляться нелогичной, странной. Однако в условиях Российской Феде-

рации, где реально сосуществуют разнообразные культуры коренных народов, каждая из которых является самоценной, такой подход, по-видимому, не имеет разумной альтернативы. Ее практическая реализация будет служить укреплению института гражданской нации при сохранении этнического и культурного разнообразия.

Общие ценности, скрепляющие гражданскую нацию, могут появиться лишь вследствие взаимодействия множества культур ее составляющих. Поэтому культурные, этнические различия в многонациональном государстве, должны не нивелироваться, а поддерживаться. Сказанное в определенной мере сочетается с концепцией мультикультурализма, являющейся одной из наиболее дискуссионных в современной политической мысли [3, 4]. Поддержание культурного многообразия сообществ, формирующихся на основе этничности и идентичности, рассматривается здесь в качестве одного из необходимых условий, способствующих развитию общей гражданской основы современной нации.

Несмотря на то, что политическая наука сформировалась в тесной взаимосвязи с рядом социальных и гуманитарных дисциплин, она, тем не менее, характеризуется спецификой как постановки проблем, так и задач и функций политолога. Вышесказанное оказывает непосредственное влияние на формирование теоретико-методологических и методических основ «национальной доктрины». Специфика одного проявляется в следующем:

Первое. Поскольку мир политического переплетается с рядом социально-гуманитарных дисциплин, то именно междисциплинарный характер политологии как научной дисциплины, позволяет интегрировать исторические, социологические, правоведческие, экономические, культурологические и др. аспекты формирования и функционирования «национальной доктрины». Данное обстоятельство оказывает непосредственное влияние на её структуру и содержание.

Второе. Многосложный характер взаимодополняющих друг друга определений политологического понятия «национальная доктрина», где центральное место занимает понятие «нация», ее основные признаки – язык, культура в широком смысле этого слова, психический склад этноса, общность территории, экономической и политической жизни, в еще большей степени актуализирует необходимость проведения исследования по всему спектру обозначенных выше научных дисциплин.

Третье. Общеизвестно, что политологическое исследование занимается изучением не только и не столько уже свершившихся процессов и явлений, сколько еще не свершившихся. Поэтому формирование «национальной доктрины» обусловлено значительными трудностями, которые являются следствием необходимости дать оценку состоянию изучаемого явления до того, как оно станет свершившимся фактом – историей. Данная специфика политологии, определяющая место политической науки в системе общественных наук, накладывает свои специфические требования концептуально-методологического характера к обоснованию социально-политических основ «национальной доктрины».

Четвертое. В силу специфики феномена – «национальная доктрина», где центральной категорией выступает понятие «нация», необходимо широкое использование историзма. Данное обстоятельство позволяет в динамике проследить развитие нациоформирующих признаков, охватывающих значительные временные периоды. Вышесказанное сочетается с утверждением, согласно которому «без учета исторического фона, идейно-теоретической и социально-философской подоплеки, анализ политических явлений и процессов был бы односторонним, не раскрывающим адекватно его сути [2].

Пятое. Формирование национальной доктрины предполагает рассмотрение мифологического и научного мышления синхронно. Данный подход коррелируется с положением, согласно которому «... политический анализ – это не только научное исследование, но и в некотором роде искусство, требующее реконструкции не только рациональных, поддающихся количественному исчислению, калькуляции мотивов, интересов людей, но также их иррациональных, подсознательных, неосознанных побуждений, которые не поддаются квантификации и математизации, другим методам естественных наук и требуют воображения, интуиции, психологического проникновения и т.п. Поэтому изображение мира политики в целом можно представить не как фотографирование, а как создание художественного портрета» [2]. Реализация этого положения, характеризующего специфику методологии политологического исследования, позволяет не только глубже осмыслить структуру работы, но и выявить особенное и общее в национальном мире.

Шестое. Формирование «национальной доктрины» предполагает как проникновение в сферу идеалов народа, так и определение социально-политических путей достижения наибольшего совпадения между повседневной реальностью и будущим, «между миром сущего и миром должного». Доктринальный характер исследования предполагает не только констатацию, анализ тех или иных социально-политических, историко-культурных процессов, но и обращение к глубинам человеческого сознания, к архетипам национальной культуры. Обращение к возвышенным идеалам и идеям прошлого и настоящего, надо полагать, воспитывает в человеке патриотические чувства, чувство гражданского. Отсюда, основные выводы и рекомендации, содержащиеся в «национальной доктрине», не могут быть ценностно нейтральными.

Все вышесказанное является императивом, определяющим структуру и содержание «национальной доктрины».

В настоящее время идёт поиск путей формирования ясно выраженной национальной идеологии Российского государства. Актуальность правильного решения данной задачи неизмеримо возрастает в условиях многонациональной, многоконфессиональной страны. Допустим, что данная идеология в обязательном порядке должна учитывать политические, национальные, культурно-исторические традиции многочисленных этносов, ее населяющих. Такой подход объективно будет способствовать формированию современной национально-цивилизационной идентичности геополитического пространства, именуемого Евразией. Понятия Евразия и Россия рассматриваются как синонимы, как один из полюсов многополярного мира.

Формирование национальной доктрины, формулирование ее целеполагающей функции во многом зависит от уровня осмысления этой задачи со стороны элитных и массовых групп населения изучаемого региона. Их действия не могут носить спонтанный характер, т.к. они находятся под влиянием большой группы как внутренних, так и внешних факторов объективного и субъективного свойства.

В рамках рассматриваемой проблемы к внутренним факторам следует отнести:

- во-первых, ресурсный потенциал территории (человеческие, природные, научно-технические) и складывающуюся на этой основе отраслевую структуру экономики, состояние ноосферы, систему управления этими ресурсами. Последняя напрямую связана с уровнем развития политических, государственных институтов, что непосредственно влияет на эффективность воспроизводства ресурсного потенциала;
- во-вторых, уровень стратификации общества, основные политические и социальные доминанты элитных и массовых групп;
- в-третьих, специфика национальных, политических процессов, которые протекают в изучаемом регионе;
- в-четвертых, состояние духовно-культурной сферы, где решается вопрос «для чего жить» в отличие от материальной сферы, где решается «как жить». Именно здесь, надо полагать, формируются национальные традиции, символы, идеи, архетипы и политическая культура общества в целом.

Поскольку принцип территориальной целостности и этнического самоопределения диалектически взаимосвязаны, то целесообразно рассматривать не сугубо этническое самоопределение того или иного народа, а его этнотерриториальное самоопределение. Отсюда, к важнейшим внешним факторам, влияющим на данный процесс, следует отнести:

- во-первых, складывающийся расклад военно-политических сил в регионе с учетом заинтересованности ведущих мировых центров силы;
- во-вторых, неоднозначность восприятия элитными массовыми группами, представляющих интересы глобальных политических игроков, путей решения этнополитических и национальных проблем;
- в-третьих, обострение проблемы энергетической безопасности в мировом хозяйстве и вытекающая отсюда заинтересованность международных корпораций, транснациональных финансово-промышленных групп в свободном доступе к новым источникам сырья и топлива;
- в-четвертых, рост национального самосознания в мире (Западная Европа, Азия, Латинская Америка, СНГ и др.), как закономерная ответная реакция на действия глобализации и стремление защитить свою национальную культуру от нивелирования.

Воздействие перечисленных факторов на исследуемый процесс не носит вневременного характера, что предполагает их диалектическое переосмысление на каждом новом историческом этапе развития изучаемой социально-политической общности.

Таким образом, «национальная доктрина» является результатом научного осмысления состояния языка, культуры, экономики, политического и территориального устройства социально-политической общности, оказывающих решающее влияние на эволюцию национального самосознания народа. Это своего рода свод сведений и положений, определяющих сохранение и поступательное развитие общности этнических черт нации, среды ее обитания, политической и экономической жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Д'Эстен В.Ж. Французы. М., 2000.
2. Гаджиев К.С. Политология. М.: Университетская книга, Логос, 2006.
3. Parekh B. Rethinking multiculturalism: Cultural diversity and political theory. L., 2000.
4. Taylor Ch. Multiculturalism and the politics of recognition. Princeton, 1992.

ДУБИНИН Г.О.

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

В настоящее время задачи, связанные с совершенствованием управления муниципальной собственностью, являются достаточно актуальными для России. В связи с переходом к рыночным отношениям произошло выделение муниципальной собственности как особого вида собственности, отличного как от государственной, так и от частной собственности. И, если государственный и частный вид собственности подробно исследовались в России до начала 90-х годов, то муниципальная собственность рассматривалась лишь как разновидность собственности государственной. Необходимость исследования вопросов управления муниципальной собственностью вызвана тем, что она имеет определенные отличия от других видов собственности. Наличие упомянутых отличий требует применения особых приемов управления. Отличие собственности муниципальной от частной носит принципиальный характер и заключается, прежде всего, в разных целях управления.

Ключевым в понятии «муниципальная собственность» является слово «муниципальный», поэтому для начала определим, что же такое муниципалитет. Происхождение упомянутого термина относится к довольно глубокой древности. Munis по-латыни означает тяжесть, тягота, бремя, а сарио, гесарио беру, принимаю. Соответственно «городское управление, как бы берущее на себя, по уполномочию города и с разрешения правительства, бремя общественной власти, выполнения хозяйственных задач и распоряжения финансовыми средствами называется муниципалитетом, а его деятельность – муниципальным хозяйством» [8, с. 27]. Из определения следует, что муниципалитет представляет собой структуру управления городским хозяйством. Здесь необходимо подчеркнуть, что речь идет именно о городском хозяйстве, и это послужило одной из причин по которой термин «муниципалитет» был практически предан забвению в советский период. Связано это было с тем, что одной из задач построения социализма была «смычка города с деревней», а термин «муниципалитет», как бы выделяющий город, не вписывался в эту задачу. Поэтому термин «муниципальное хозяйство» заменили термином «коммунальное хозяйство», который как бы сглаживал различия между городскими и негородскими общинами.

Обычная же система соотношений между различными видами государственного хозяйства, существующая в большинстве развитых стран, такова. Из государственного хозяйства с его центральными и централизованными органами управления, с государственными финансами (в качестве материальных средств) и с удовлетворением общих государственных потребностей выделено местное хозяйство (с той или иной степенью самоуправления). Это

последнее, хотя и носит, в сущности, тот же государственный характер, но имеет свой особый субъект, свои особые средства и свою специальную цель (местное или коммунальное благоустройство). В общем и целом местное и коммунальное хозяйство между собой совпадают. В свою очередь, местное или коммунальное хозяйство в городах принимает форму муниципального хозяйства, которое также имеет свой собственный субъект (особый орган самоуправления - муниципалитет), свои самостоятельные средства и свою специальную цель, а именно благоустройство городов и социальное благосостояние горожан. Однако термины «муниципальное хозяйство» и «городское хозяйство» будут совпадать не всегда. Термин «городское хозяйство» употребляется в трех различных значениях.

1. Под городским хозяйством подразумевается совокупность частных хозяйств в городе. В этом смысле городское хозяйство (или городская промышленность) являясь одной из главных составных частей народного хозяйства, противопоставляется внегородскому, чаще всего сельскому хозяйству.
2. Городским хозяйством называют сумму оборудования и учреждений, обслуживающих городское благоустройство.
3. Городское хозяйство понимается как деятельность города в лице его городских публичных органов, направленная на удовлетворение определенных коллективных потребностей городского населения – именно в этом значении «городское» и «муниципальное» хозяйство совпадают.

Следует отметить, что современное российское законодательство, видимо по традиции, не делает особых различий между городскими и сельскими поселениями. В частности, под муниципальной собственностью понимается «имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям» (ст. 215 ГК РФ). А к этому имуществу может быть отнесен достаточно широкий круг объектов, таких как «средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности, муниципальные предприятия и организации, муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации, муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество».

Законодательством установлены такие специфические черты реализации права на муниципальную собственность, как:

- исключительное право представительных органов местного самоуправления устанавливать порядок управления и распоряжения, а также приватизации муниципальной собственности;
- обязательность поступления доходов от приватизации объектов муниципальной собственности в полном объеме в местный бюджет;
- право органов местного самоуправления определять в соответствующих договорах и соглашениях условия использования передаваемых в пользование или приватизируемых объектов муниципальной собственности.

Рассмотрим теперь в чем заключаются особенности осуществления права собственности по отношению к муниципальному имуществу. Мы выяснили, что муниципальная собственность номинально принадлежит муниципальным образованиям (в лице их жителей). Таким образом, право владения принадлежит социальной общности, состоящей из жителей муниципального образования. В то же время, поскольку непосредственное управление муниципальной собственностью со стороны, упомянутой социальной общности нереально, оно осуществляется через создание органов местного самоуправления – муниципалитетов. Таким образом, право распоряжения муниципальной собственностью осуществляется населением муниципального образования опосредованно через муниципалитет. Причем степень этой опосредованности достаточно велика, и мы можем утверждать: реально право распоряжения муниципальной собственностью находится в руках муниципалитета. Каждый житель муниципалитета имеет право пользования объектами муниципальной собственности, при этом неся бремя по содержанию собственности либо путем непосредственной оплаты услуг муниципалитета, либо опосредованно, через муниципальный бюджет. Доходы от налоговой составляющей покрывают наибольший объем расходов на содержание муниципальной собственности.

На каждого жителя муниципального образования приходится неодинаковая сумма налогов, однако право пользования объектами муниципальной собственности распределяется примерно в одинаковом объеме на каждого человека. Таким образом, мы можем сказать, что муниципальная собственность представляет собой форму коллективного присвоения.

Посмотрим теперь в каком направлении можно совершенствовать управление муниципальной собственностью. Итак, мы выяснили, что муниципальная собственность фактически принадлежит муниципальным образованиям, однако находится в распоряжении местных органов самоуправления – муниципалитетов. Любая собственность должна управляться в интересах ее владельцев (в данном случае жителей населенных пунктов). Таким образом, под «совершенствованием управления», с юридической точки зрения, можно понимать стремление принести максимальную пользу населенному пункту и его жителям. Однако, поскольку к муниципальной собственности могут быть отнесены очень разнообразные объекты, то, соответственно и польза от эксплуатации этих объектов может быть совершенно разной. Например, при эксплуатации дорог польза может быть выражена в виде возможности перемещения людей и грузов, а при управлении пакетами ценных бумаг в виде прибыли.

В первую очередь, управление муниципальной собственностью должно быть направлено на решение вопросов местного значения, то есть вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования. Перечень этих вопросов определяется Уставом муниципального образования, а также законодательством РФ либо субъекта РФ. В общем случае можно выделить четыре группы таких вопросов:

- а) по обеспечению условий жизни каждого из жителей (здравоохранение, образование, социальное и бытовое обслуживание, снабжение водой и энергоносителями и т.д.);
- б) по обеспечению условий жизни населения в целом (охрана общественного порядка, информационные службы, благоустройство и озеленение, транспортное обслуживание и т.д.);
- в) по обеспечению деятельности населения как субъекта власти (установление норм, обязательных для исполнения на территории муниципального образования);
- г) по обеспечению осуществления населением муниципального образования прав собственника в отношении муниципальной собственности.

Из вышеизложенного видна абстрактность термина «максимальная польза жителям муниципального образования». Постараемся конкретизировать это понятие. При этом, необходимо учитывать тот факт, что муниципалитеты обладают ограниченными ресурсами, которые частично сформированы деятельностью предыдущих поколений граждан, а частично продолжают формироваться в настоящее время. Ограниченность ресурсов предполагает и ограниченность результатов их использования. Очевидно, термин «максимальная польза» может предполагать:

- 1) увеличение ресурсов муниципалитета, что позволит увеличить результаты деятельности;
- 2) более эффективное использование имеющихся и вновь получаемых ресурсов, то есть увеличение результата на единицу затрат.

Увеличение ресурсов возможно только за счет текущей деятельности. Причем наиболее универсальным показателем, характеризующим увеличение ресурсов очевидно является увеличение доходной части бюджета муниципального образования.

Наиболее распространенным критерием оценки эффективности деятельности муниципалитета является соотношение результатов и затрат. [6, с. 52]. При этом считается, что понятие эффективности применительно к деятельности государства или муниципалитета должно предполагать «соответствие государственных (муниципальных) служб потребностям, желаниям и ресурсам общества» [3, с. 34]. Обычно для оценки эффективности используются показатели:

- 1) технической эффективности – за единицу полезного результата принимается объем выполненной физической работы (тонны вывезенного мусора, километры отремонтированных дорог и т.п.);
- 2) экономической эффективности – в качестве конечного результата принимаются данные о косвенных (вторичных) результатах и эффекте, то есть о финансовых результатах;
- 3) индексы эффективности – показатели относительных изменений;
- 4) комбинированные показатели.

Таким образом, измерение эффективности использования имеющихся ресурсов требует, во-первых, измерения результатов деятельности, во-вторых измерения затрат. Что касается затрат, то в качестве наиболее универсального их измерителя используются деньги. Что касается результатов, то поскольку муниципалитет осуществляет деятельность во множестве хозяйственных сфер, соответственно результат каждого вида деятельности должен сопровождаться своим показателем. В частности, для оценки деятельности государственных служб в США используется около 2300 показателей [11, с. 29]. Очевидно, нет необходимости перечислять все эти показатели. В то же время, необходимо отметить следующие основные моменты, которые должны быть приняты во внимание при оценке результатов работы муниципальных служб.

1. Результаты деятельности муниципалитета должны соответствовать потребностям общества. Но так как понятие «потребности общества» достаточно трудноопределимо, обычно для измерения общественного спроса применяется понятие «желания и предпочтения общества». Иногда эти желания выливаются в конкретные действия граждан, когда они, например, решают воспользоваться определенными услугами муниципалитета, либо жалуются на работу каких-либо служб. Кроме того, согласно [12, с. 89], желания и предпочтения можно выявить с помощью:

- формальных опросов граждан;
- встреч с избирателями;
- опросов потребителей услуг, когда выясняется удовлетворяют ли их услуги, что они хотят изменить или получить дополнительно.

В некоторых случаях представление о желаниях граждан дает интуитивное ощущение общепринятого отношения к той или иной услуге, то какое место занимает она в глазах общества, чего от нее ждут.

2. Для структурирования множества результатов деятельности муниципалитета их обычно разделяют по признаку направления деятельности от которой получены результаты.
3. Для оценки результата деятельности муниципалитета чаще всего применяются количественные показатели. Это связано с тем, что количественные показатели довольно легко поддаются оценке. При этом очень трудно определить качественные характеристики деятельности муниципалитета, определяющие ценность результата для потребителя.

Говоря об управлении муниципальной собственностью, мы должны выделить два уровня управления. Первый уровень управления связан с управлением всем комплексом муниципальной собственности. Здесь муниципалитет должен принять решение относительно способа использования того или иного объекта муниципальной собственности исходя из текущих и долговременных преимуществ того или иного способа. Под способом управления, в данном случае можно понимать приватизацию или аренду объекта, а также его муниципализацию (то есть сохранение в муниципальной собственности с сохранением управления со стороны муниципалитета). На втором уровне управления решается вопрос о непосредственном управлении тем или иным объектом, например, о финансовой, кадровой, маркетинговой политике муниципального предприятия, применении организационных, экономических и социально-психологических методов управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белораменский В.В. Городское самоуправление в России. СПб., 1995.
2. Бородин Ф.М. Проблемы самоуправления в России и задачи социологии // Изв. Сибирского отделения РАН. Сер. Экономика и прикладная социология. Новосибирск, 1993. Вып. 1.
3. Бородин Ф.М. Ценности населения и возможности местного самоуправления // Социс. 1997. № 1.
4. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. М.: 1928.
5. Воронин А.Г. Проблемы самоуправления городов // Жилищное и коммунальное хозяйство. 1993. № 2.
6. Глазычев В.Л. Малый город: технология выживания и развития // Свободная мысль. 1993. № 7.
7. Зотов В.Б., Козлов А.А. Управление землепользованием в крупном городе. М.: 1998.

8. Легорнев С. Муниципальная собственность как основа реального самоуправления // Жилищное и коммунальное хозяйство. 1993. № 1.
9. Труфанова Н.Н. Проблемы управления развитием города: социальные, экологические, управленческие аспекты. Новосибирск, 1991.
10. Фадеев В.И. Муниципальное право России. М., 1994.
11. Фишмен Р. Новый американский город // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 2.
12. Челнецкий А.М., Мишутин А.В., Калугин Ю.С. и др. Муниципальная экономика крупного города. Концепция, механизм управления и состояние в условиях проведения реформ в России. Екатеринбургский опыт 1992–1995. Миасс, 1996.

ДУБОВИКОВА Е.Ю.

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТЕРРИТОРИИ

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

Однако ограничение рыночного механизма осуществления конкурентных преимуществ на практике проявляется в том, что значительная доля вложений направляется в основной капитал, а затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки составляют лишь 0,3% в общем объеме инвестиций в нефинансовые активы [5, с. 698, раздел «Инвестиции»].

Существенным ограничением рыночного механизма формирования и реализации и конкурентных преимуществ в регионах состоит в том, что рост инвестиционной активности охватил практически все российские регионы. Однако порегиональные особенности данного роста определяются тем обстоятельством, что он отразил, прежде всего, повышение мировых цен на нефть. А это, в свою очередь, имело следствием опережающий прирост инвестиций в нефтяную промышленность, а также в смежные с ней отрасли (машиностроение, электроэнергетику, перерабатывающее производство). Поэтому существенный рост инвестиционной активности происходил в тех регионах, отраслевая структура производства которых включала в качестве доминантных именно нефтяную и смежные с ней отрасли.

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

В то же время практика показала, что реальность территориальных конкурентных преимуществ в значительной мере определяется степенью близости экономической и правовой сфер региона, степенью единства в векторе их усилий. В настоящее время сложился основной инструмент конкурентного влияния с целью повышения рейтинга инвестиционной привлекательности региона. Речь идет о законодательном стимулировании соответствующей деятельности и обеспечении максимальной открытости инвестиционных проектов на стадии их оценки.

Распределение пространственного ареала также следует отнести к числу существенных факторов региональной конкурентоспособности. Очевидно, что административно подчинен-

ные региональному центру территории многократно уступают по размерам муниципалитетам региона, а это диктует необходимость высокой концентрации размещения производств и промышленной инфраструктуры. Однако неразвитость во многих регионах инфраструктурного обеспечения производства усиливает интерес инвесторов именно к размещению своих предприятий и офисов именно в региональном центре. Это обусловлено тем, что в региональном центре сосредоточена основная доля производственного, инвестиционного и финансового потенциала региона.

Территориальная специфика размещения базовых экономических ресурсов с концентрацией их большей доли в региональном центре обуславливает специфику формирования, динамичного развития и реализации конкурентных преимуществ области в г. Волгограде. Это подтверждают статистические данные, свидетельствующие о том, что в социально-экономических показателях Волгоградской области – 55% работающих приходится на долю г. Волгограда, 65% – удельный вес г. Волгограда по обрабатывающим производствам, 71% – по строительству, по обороту розничной торговли – 69,5%, по уровню инвестиций в основной капитал – 34% [3, с. 192, раздел «Южный федеральный округ»].

Эффективность реализации конкурентных преимуществ региона проявляется в росте уровня жизни населения, развитии социальных параметров региональной экономики.

Однако, как справедливо отмечается в литературе, «в России усиливается еще одна отрицательная тенденция: нарастают региональные различия в условиях жизни и предпринимательства, что может усилить социальную нестабильность, особенно в периферийных районах страны» [1, с. 3].

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

Такой подход предполагает ускоренное формирование и разработку механизма реализации сферы интеллектуально-образовательных услуг, охватывающую инновационно-технологический, информационно-коммуникационный, образовательный сегменты (схема 1).

В современных условиях глобализации экономических связей указанная сфера должна обладать не только внутрирегиональной конкурентоспособностью, но и иметь стратегические перспективы, как в общенациональных масштабах, так и на мегауровне.

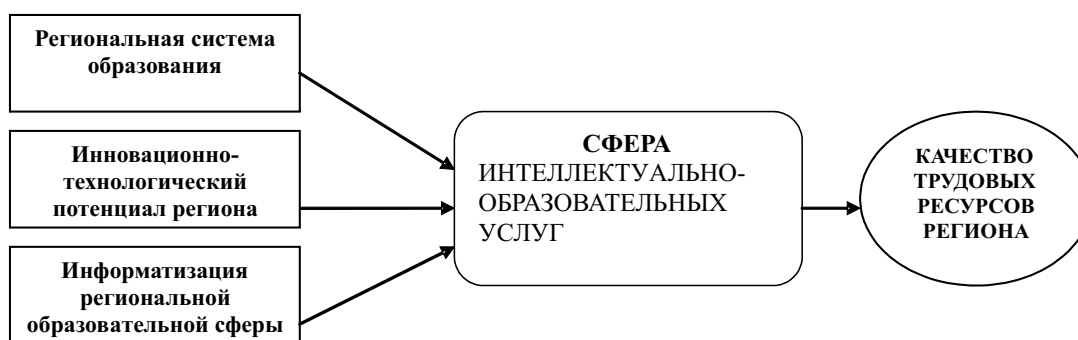


Схема 1. Взаимосвязь факторов роста качества трудовых ресурсов как конкурентного преимущества региона.

Существенное ограничение рыночного механизма формирования и реализации конкурентных преимуществ в регионах в аспекте формирования сферы интеллектуально-образовательных услуг заключается в том, что в структуре инвестиций сфера образования занимает непропорционально низкую долю. Так, например, инвестиции в сферу образования в Южном федеральном округе составили в 2005 году 5589,0 млн. руб. в общем объеме инвестиций, равном 219422,1 млн. руб. [4, с. 934, раздел «Инвестиции»].

Позитивной тенденцией в формировании конкурентных преимуществ региона является информатизация производственной деятельности. Как свидетельствуют статистические дан-

ные, число организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии в 2005 году возросло как в целом по округу, так и на отдельных территориях.

Таким образом, систематизации основных факторов динамичного развития региональных конкурентных преимуществ способствует наличие в регионе инвестиционно-венчурных фирм, специализированных производственных структур по реализации конкурентных преимуществ региона, создание мощной производственной системы межрегионального уровня. Как справедливо подчеркивается в проблемной публикации С. Любимцевой, «современный период экономического развития характеризуется кардинальными изменениями системы мирохозяйственных экономических отношений, сопровождаемыми глубокой трансформацией национальных экономических систем, усилением конкурентной борьбы. Объективные закономерности, лежащие в основе тенденций развития мировой экономической системы, диктуют новые требования к уровню развития производительных сил, институциональной структуре национальных экономических систем. Соответствие им обеспечивает эффективность и конкурентоспособность национального производства» [2, с. 43]. Именно поэтому, стратегическим фактором отражения региональной экономикой территориальных конкурентных преимуществ в межрегиональном и межстрановом аспектах является уровень преодоления региональных антиконкурентных барьеров в сфере интеллектуально-образовательных конкурентных преимуществ на основе инновационных факторов ее развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ларина Н. Интеграция экономической политики на фоне глобализации и регионализации // Регион: экономика и социология. 2002. № 2.
2. Любимцева С. К стратегии инновационного хозяйства // Экономист. 2007. № 7.
3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2006: Стат.сб. М.: Росстат, 2006.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
5. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.

ДЬЯКОНОВА С.Н.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В условиях современного развития экономики самыми перспективными активами для строительных предприятий, фирм и корпораций постепенно становятся коммерчески ценные идеи, технологии, изобретения, оформленные патентами, свидетельствами и лицензиями. Поэтому стоимостная оценка нематериальных активов постепенно превращается в одно из главных направлений инвестиционных проектов. Немаловажно значение интеллектуальной собственности в строительной отрасли, как наиболее подверженной инновационным процессам. Установление справедливой цены на реализуемые объекты интеллектуальной собственности (далее ОИС) является важнейшей проблемой развивающегося рынка ИС в строительстве.

Оценка ИС – это процесс определения стоимости объема прав на конкретные результаты интеллектуальной деятельности, которые обеспечивает их владельцу определенную выгоду [5, с. 70].

Первоначальным действием для проведения оценки является идентификация объектов и связанных с ним прав. Сложность идентификации заключается в несовершенстве законодательства об ИС и в самой нематериальности объектов оценки. В процессе проведения идентификации необходимо произвести наиболее возможный сбор информации о данном ОИС, что бывает в ряде случаев проблематично.

Стоимость объекта ИС определяется различными методами, при этом выбор метода зависит, в первую очередь, от цели оценки [4, с. 200]. Поэтому на втором этапе необходимо задать вопрос, для чего определяется стоимость интеллектуальной собственности.

Цели оценки ИС обусловлены экономическими интересами субъектов рыночной экономики и определяются возможностями использования оцениваемого объекта. Оценка интеллектуальной собственности производится в следующих случаях [2, с. 52; 3, с. 24; 7, с. 199]:

- при заключении сделок купли-продажи объекта ИС;
- при внесении объекта ИС в уставный капитал вновь создаваемого предприятия;
- при продаже-покупке предприятия (бизнеса), при приватизации, слиянии, поглощении, реструктуризации, ликвидации или банкротстве предприятий;
- при определении доли объекта ИС в намеченных к реализации инвестиционных проектах;
- при проведении залоговых операций и при страховании имущества;
- при определении цены лицензии, предметом которой является объект ИС;
- при определении размера ущерба, нанесенного нарушением исключительных прав владельца объекта ИС;
- при включении объекта ИС в нематериальные активы для постановки на баланс предприятия;
- при определении экономического эффекта от использования объекта ИС на собственном предприятии;
- при оценке деятельности предприятия в целом и выработке общей стратегии развития предприятия.

Это неполный перечень необходимости определения стоимости ОИС.

В работе мы выявили стороны, по нашему мнению, заинтересованные в оценке ИС: владельцы предприятий, акционеры, страховые компании, инвесторы, кредиторы, государство, управляющие, конкуренты, банки, лицензиаты, лицензиары, налоговые органы. Это далеко не все субъекты, которых может интересовать определение стоимости ОИС. Но для каждого конкретного случая стоимость одного и того же ОИС может определяться по-разному и иметь разные результаты.

К проблемам оценки можно отнести то, что истинная стоимость ОИС проявляется в некоторых случаях через много лет, нередко после окончания срока действия охранного документа. Настоящая стоимость ряда ОИС проявляется в будущем, при их использовании и коммерческой реализации результатов этого использования.

Поэтому, чтобы определить стоимость объекта ИС, пользуются показателем его рыночной цены – гораздо более реальной экономической характеристикой, которая прежде зависит от конъюнктуры рынка, временных ограничений, ряда других факторов. Часто именно рыночная стоимость, в конечном счете, определяет доход владельца объекта ИС, от которого может зависеть и вознаграждение авторам (создателям) реализуемых интеллектуальных товаров.

Но рыночная стоимость определяется спросом, тогда как, часто у объектов ИС не бывает одновременно несколько покупателей, а значит, не возникает и конкуренция. Кроме того, покупатель и продавец редко бывают в равной степени информированы об истинных достоинствах и недостатках данного объекта, а потому их равноправие в сделке весьма проблематично. В отличие от недвижимости ОИС никогда ни за рубежом, ни в нашей стране не выставляются по заранее определенной цене [8, с. 93].

Из этого следует, что применение понятия «рыночная стоимость» к ОИС не всегда может быть правомерным. Особенно это касается оценки в ходе приватизации, разъединения или слияния предприятий, банкротства, организации совместных предприятий с иностранными партнерами (когда продавец и покупатель лишены свободного выбора партнера по сделке). ОИС является объектом, не имеющим аналога, спрос и предложение ограничены, а цену нельзя с чем-то сопоставить. В этих случаях, изучив функциональные возможности ОИС, спрогнозировав прибыль от его практического использования, можно рассчитать условно-рыночную стоимость ИС, которую затем можно дополнить [8, с. 93].

В «Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности» отмечается, что при определении рыночной стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать [6, с. 2]:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;
- текущее использование объекта интеллектуальной собственности;

- возможные отрасли использования, наиболее вероятные емкость и долю рынка, издержки на производство и реализацию продукции, выпускаемой с использованием ОИС, объем и временную структуру инвестиций, требуемых для освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в той или иной отрасли;
- риски освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в различных отраслях, в том числе риски недостижения технических, экономических, эксплуатационных и экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и др.;
- стадии разработки и промышленного освоения объекта интеллектуальной собственности;
- возможность и степень правовой защиты;
- объем передаваемых прав и других условий договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности;
- способ выплаты вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности;
- другие факторы.

Однако перечень используемых в оценочной практике видов стоимости не ограничивается рыночной стоимостью и выглядит следующим образом [2, с. 41; 3, с. 34; 4, с. 198; 8, с. 94]:

- предварительная расчетная стоимость;
- обоснованная рыночная стоимость;
- договорная цена;
- инвестиционная стоимость;
- реализационная цена;
- балансовая стоимость;
- фундаментальная стоимость;
- ликвидационная стоимость.

Многообразие видов стоимости обусловлено многообразием ситуаций, в которых возникает потребность в услугах независимого оценщика, причем виды стоимости соответствуют конкретным условиям использования оцениваемой собственности. Это следующий немаловажный в оценке этап – определение вида стоимости объекта ИС.

Основными показателями, определяющими стоимость объектов ИС на рынке, по мнению авторов различных научных публикаций [2, с. 78; 3, с. 67] являются:

- надёжность правовой охраны соответствующего объекта;
- патентная чистота ОИС;
- технико-экономическая значимость;
- издержки владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) ОИС, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охранных документов в силе, а также оплату услуг патентного поверенного или представителя;
- издержки на организацию использования ОИС, включая затраты на маркетинг;
- затраты на страхование рисков, связанных с ОИС;
- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости или срок действия лицензионного договора;
- издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов;
- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному ОИС (при условии фиксации объемов лицензионных платежей);
- ожидаемые поступления в форме компенсационных (штрафных) выплат (платежей) при условии подтверждения факта(ов) нарушения исключительных прав владельца объекта промышленной собственности;

- срок полезного использования оцениваемого объекта;
- фактор морального старения оцениваемого объекта;
- среднестатистические ставки роялти для данного вида ОИС;
- показатель, характеризующий промышленную (производственную) готовность оцениваемого объекта;
- расходы, связанные с необходимостью уплаты налогов и сборов.

В связи с перечисленными факторами итоговая оценка рыночной стоимости ОИС может быть скорректирована по договору между его субъектами (сторонами). То есть стоимость объекта может быть повышена или понижена в зависимости от определенных обстоятельств. Необходимо отметить, что влияние значащих факторов меняется со временем.

Примером влияния определенных факторов на стоимость ОИС является определение ставки роялти. Роялти представляет собой вознаграждение в виде ежегодных процентных отчислений от выручки, полученной при коммерческом использовании ОИС. Стоимость интеллектуальной собственности представляет собой текущую стоимость потока будущих платежей по роялти в течение экономического срока службы патента или лицензии.

Известно, что размер роялти понижается на 20–60% в зависимости от характера соглашения, например[1, с. 169]:

- передаваемый объект не защищен патентами – понижается на 20–40%;
- передаваемый объект известен, но для освоения необходимы дополнительные исследования и значительные капиталовложения – понижается на 20–40%;
- ноу-хау передается на объект, известный на рынке, но все же представляющий интерес для лицензиата, – понижается на 40–60%.

Точные данные по процентному снижению не представлены и у ряда авторов по этому вопросу приводятся различные цифры. Учет корректирующих факторов и детальная их проработка необходимы для определения стоимости ОИС, что является четвертым этапом.

Исследования, проведенные в данной работе, показали, что существующая проблема определения стоимости ОИС затронута многими учеными. Это подчеркивает важность поднятого вопроса, но, в конечном итоге, большинство предложений требует уточнений и существенных доработок, особенно в практическом аспекте. Отсутствуют исследования, рассматривающие отраслевые особенности определения стоимости интеллектуальной собственности. Для решения этого вопроса необходима систематизация проведенных исследований, более подробный учет факторов, связь их со строительной отраслью и дальнейшее развитие концепции, намеченной нами в изложенной работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2003.
2. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.
3. Леонтьев Б.Б. Основы оценки интеллектуальной собственности в России. М.: ИНИЦ Роспатента, 2006.
4. Лынный Н.В. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы. М.: ИНИЦ Роспатента, 1998.
5. Макеева С. Оценка интеллектуальной собственности // Коммерсант Baltic. 2001. № 6.
6. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности. Утв. 26.11.2002. Минист. имущественных отношений.
7. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1999.
8. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. СПб.: Питер, 2005.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Как показывает современный опыт, оптовые компании в большинстве случаев осуществляют сбытовые функции лучше производителя, поскольку имеют устоявшиеся связи с розничной торговлей, а также хорошую складскую и транспортную базу. Сегодня оптовые компании предоставляют своим покупателям не только товары, но и широкий спектр сопутствующих услуг.

К началу XXI века оптовая торговля обслуживала реализацию потребительских товаров и средств производства только в обрабатывающей промышленности США на 95% (на сумму 2,5 трлн долларов в год). Занятость в отрасли достигла 4,9 млн. человек, число оптовых фирм – от 300 до 400 тысяч (колебания отражают глубокую реакцию мелких и средних фирм-оптовиков на динамику спроса на услуги оптового звена американской экономики, и в какой-то мере, в необходимых ситуациях - своевременную поддержку данного сектора государственными органами). Основной же объем продаж отрасли оптовой торговли был сосредоточен в крупных и крупнейших торговых корпорациях страны [5, с. 43].

Роль и назначение оптовой торговли наиболее наглядно прослеживаются при рассмотрении ее функций. На макроуровне оптовая торговля выполняет следующие функции [1, с. 225]:

- 1) *Интегрирующую* – обеспечение взаимосвязи между партнерами-производителями, продавцами и покупателями, нахождение оптимальных каналов сбыта продукции;
- 2) *Оценочную* – определение уровня общественно необходимых затрат труда через ценообразование;
- 3) *Организирующую и регулирующую* – обеспечение рационального построения и гармоничного функционирования экономической системы с помощью импульсов, стимулирующих структурные изменения.

К середине 1970-х годов в развитых странах окончательно сложилась современная система оптовой торговли. Ее функции подразделяются на две большие группы: услуги клиентам, покупающим товары и услуги клиентам, поставляющим товары (см. табл. 1).

Таблица 1

Функции оптовой торговли в экономически развитых странах [11, с. 57].

ФУНКЦИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПОКУПАТЕЛЯМ	ФУНКЦИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПОСТАВЩИКАМ
Оценка потребностей и спроса	Облегчение функций продаж
Перегруппировка и сортировка товаров в зависимости от тары, срока реализации и т.д.	Хранение запасов
Хранение запасов	Облегчение финансирования производственного процесса
Доставка товаров	Уменьшение кредитного риска
Предоставление кредитов	Предоставление рыночной информации
Предоставление информации и консультационных услуг	
Облегчение функций покупки	
Владение и передача прав собственности на товар	

Развитие оптовой торговли – это неминуемое следствие и, одновременно, один из главных показателей зрелости рынка. Усложнение торгового бизнеса, улучшение качества услуг

приводит к необходимости сокращать все непрофильные виды деятельности. Соответствующие ниши переходят к посредникам. Постепенно и неминуемо прямые связи вытесняются развитием слоя посреднических предприятий оптовой торговлей, которые берут на себя роль связующего звена между производителем конечной продукции и розничным продавцом.

В то же время, поскольку деятельность любого посредника увеличивает стоимость товара, то задача оптовой торговли состоит в формировании минимальной оптовой наценки (за счет рационализации торгово-логистических операций) или в предании товару дополнительных ценностей для покупателя, который воспримет установленную цену как справедливую.

Важнейшим условием выживания в условиях конкуренции является конкурентоспособность компании и производимых ею услуг. Главными составляющими конкурентоспособности являются: технический уровень товара, уровень маркетинга и рекламно-информационного обеспечения, соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам, организация сервиса, гарантийного обеспечения, обучение персонала приобретающей стороны, сроки поставки (разработки, создания, продажи), сроки гарантий, цена, условия платежей, своевременность появления данного товара на конкретном рынке, политико-экономическая ситуация в данном регионе. Оценка конкурентоспособности производится на основе сопоставления данных характеристик с аналогичной продукцией других фирм, которая получила признание и обладает в данный момент наивысшей конкурентоспособностью.

Понятие конкурентоспособности тесно связано с понятием качества. Различаются эти понятия в следующих аспектах. Если под качеством понимается просто совокупность свойств, то конкурентоспособность характеризуется их соответствием конкретной общественной потребности. В этом случае при оценке уровня конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородных товаров, но удовлетворяющих одну и ту же потребность. Параметры качества, как правило, определяются исходя из интересов производителя, а параметры конкурентоспособности - прежде всего из интересов потребителя. Уровень качества и технический уровень продукции задаются техническим уровнем современного производства, а для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить его с уровнем развития потребностей. При этом превышение уровня конкурентоспособности над уровнем развития потребностей по отдельным параметрам может быть не оценено потребителем и не даст никакого экономического эффекта [9, с. 75].

На уровень конкурентоспособности значительное влияние оказывают такие факторы рынка, как степень удовлетворения спроса на товар, емкость отдельных сегментов рынка, наличие конкурентов, социально-демографические характеристики товаров, развитие снабженческо-сбытовой сети и послепродажного (сервисного) обслуживания.

Конкурентоспособность предприятий оптовой торговли как предпринимательских структур можно рассматривать как систему взаимосвязанных конкурентных преимуществ, что позволяет понимать конкурентоспособность как эффективность управления конкурентными преимуществами.

Конкурентное преимущество торгового предприятия определяется совокупностью внутрисистемных факторов (производственный потенциал), совокупностью системных факторов (ресурсный потенциал, включая производственный), совокупностью внешнесистемных факторов (интеграционный потенциал, включающий производственный и ресурсный). Каждая из указанных совокупностей является значимой для формирования конкурентного преимущества предприятия и его конкурентоспособности. В то же время конкурентное преимущество определяется целевыми факторами, их структурой и пропорциями, организацией эффективного использования факторов и условий развития предприятия, скоростью создания, совершенствования и обновления, степенью развитости и специализированности факторов.

Ежегодный прирост оборота оптовой торговли в реальном выражении составляет 14-15%, а её объемы составляют порядка 20 трлн. руб.

В структуре отечественной оптовой торговли заметно некоторое доминирование трех основных направлений: 22,5% выручки создается за счет продажи топлива, 20% – за счет продажи продовольствия и 17% – за счет непродовольственных товаров. Данные тенденции иллюстрирует рисунок 2.

В секторе оптовой торговли один из самых высоких среди прочих секторов торговли уровень концентрации: число крупных предприятий в секторе – чуть более 5%, однако на них

приходится почти 46% всего оборота оптовой торговли. В среднем по отрасли оборот одного крупного предприятия в 8,6 раза выше оборота среднестатистического предприятия [3].

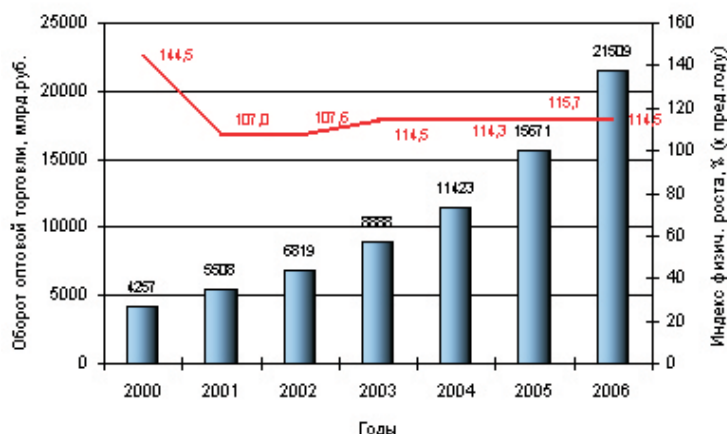


Рис. 1. Динамика роста оборота оптовой торговли в РФ.

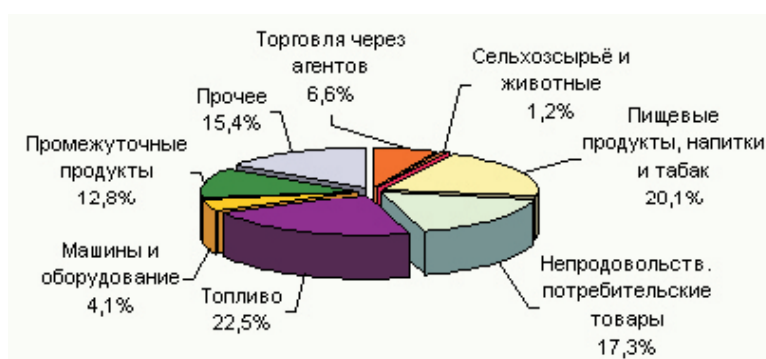


Рис. 2. Структура выручки в секторе оптовой торговли в РФ.

В целом в секторе оптовой торговли наблюдается медленное увеличение сегмента крупных и средних предприятий. Укрупнение сектора связано с традиционными для капиталоемких и ресурсоемких отраслей факторами – эффектом масштаба, экономией затрат на реализацию товаров и общими тенденциями укрупнения бизнеса, наблюдаемыми в целом в экономике.

Специфической чертой российской оптовой торговли является довольно слабая её развитость в регионах. Обороты оптовой торговли в Москве растут более высокими темпами, чем в большинстве регионов. В среднем за последние 3 года обороты оптовой торговли в Москве росли на 25–27% в год в реальном выражении, тогда как в регионах – на 5–10%.

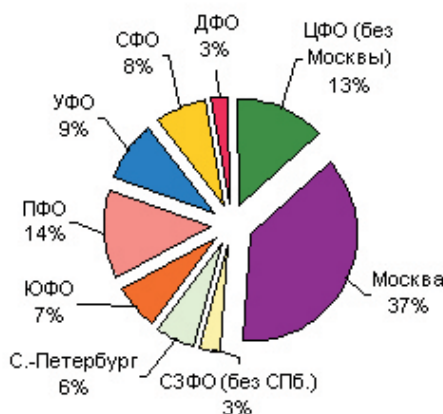


Рис. 3. Оборот организаций оптовой торговли в федеральных округах РФ.

Оптовая торговля в рыночных условиях наиболее активно решает задачи организатора товарного рынка, поскольку она непосредственно связана и с производителем, и с потребителем. Именно она располагает реальной информацией о спросе и предложении, тенденциях в их развитии, а значит, имеет возможность реально оценивать конъюнктуру рынка, формировать товарное предложение на потребительском рынке в соответствии с объемом и структурой спроса.

Регулирующая роль, проявляющаяся в построении эффективной распределительной политики с целью максимального удовлетворения конечных потребителей и получения высоких экономических результатов, обуславливает необходимость эффективного управления каналами распределения. Таким образом, повышение эффективности работы товарораспределительной сети и ее оптимизация – один из важнейших критериев обеспечения конкурентоспособности предприятий оптовой торговли.

Выбор оптимальной структуры каналов распределения и управление ею являются первостепенными задачами, стоящими перед стратегическим менеджментом предприятий оптовой торговли. Ниже приведена схема, отражающая процесс построения структуры каналов распределения:

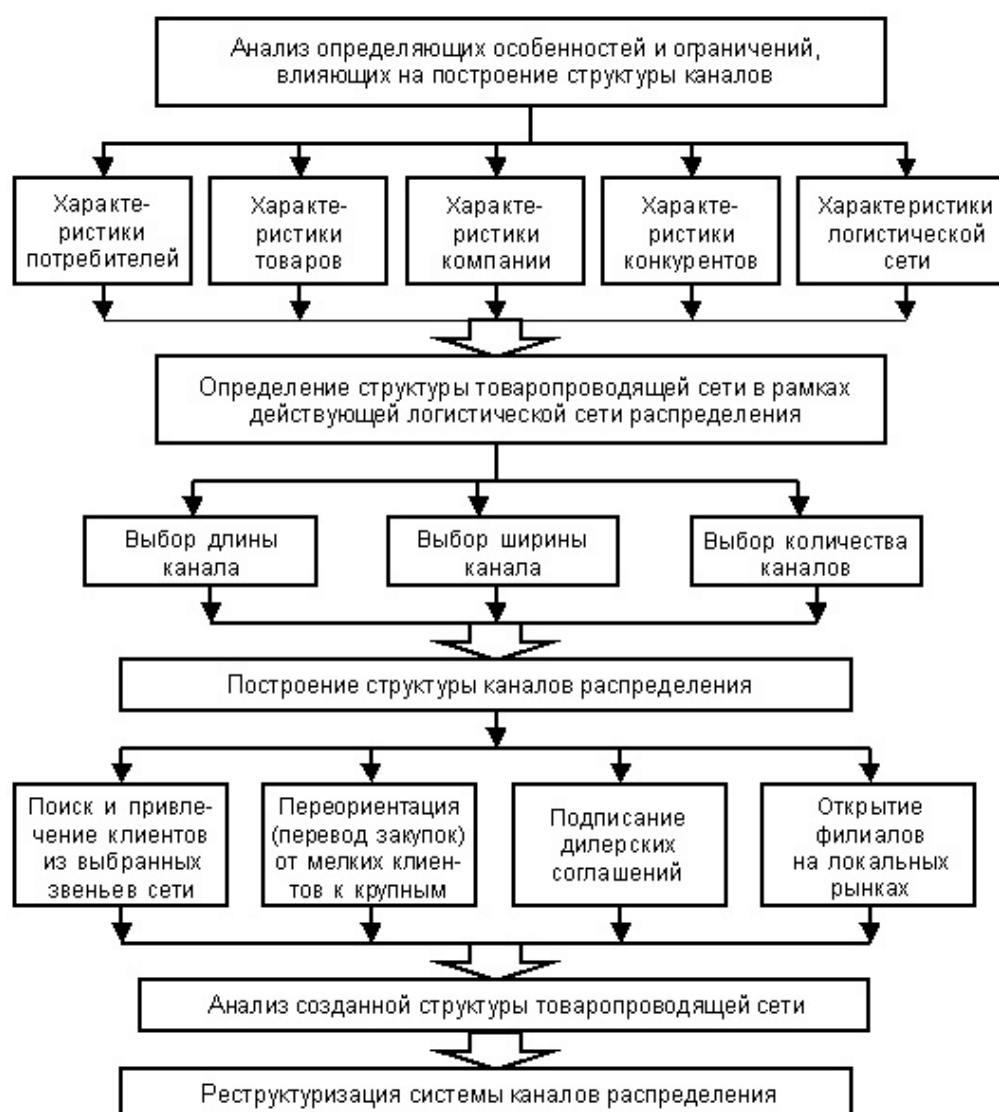


Рис. 4. Процесс формирования системы каналов распределения оптовой компании как части единой логистической сети [12, с. 53].

Положение оптовой компании существенно зависит от выбранной маркетинговой стратегии, маркетинговой политики и характера маркетинговых решений. Задачи (функции) маркетинга оптовой торговли представлены в таблице 2.

Задачи маркетинга в системе оптовой торговли [6]

ЗАДАЧИ МАРКЕТИНГА	СОДЕРЖАНИЕ
Разработка маркетинговых стратегий	удержание и увеличение рыночной доли; проектирование сбытовых каналов; разработка конкурентного поведения.
Проведение маркетинговых исследований	исследование профессионального рынка сбыта: конкурентов, мелкооптовую и розничную сети; исследование потребителей; исследование рынка поставщиков.
Сегментирование рынка сбыта	сегментирование потребителей; выбор целевых сегментов.
Маркетинг закупок	определение связи между характером товарного спроса и требованиям к закупкам; маркетинговая оценка поставщиков; разработка политики в сфере закупки.
Маркетинг-логистика	определение требований покупателей к логистической структуре системы сбыта оптовика; поиск конкурентных преимуществ в сфере логистики сбыта.
Маркетинговые решения сбыта	ценовая политика оптовой компании; товарная и ассортиментная политика; сбытовая политика; сервисная политика; коммуникативная политика.
Организация мерчендайзинга	организация мерчендайзинга по инициативе производителя; организация мерчендайзинга по инициативе оптовой компании.
Маркетинг-аудит системы сбыта	организация работы с рекламациями розничной торговли; организация работы с претензиями покупателей; разработка программы маркетинга-аудита сбыта.

В процессе маркетингового управления конкурентоспособностью предприятия оптовой торговли происходит взаимодействие между объектом управления и субъектом управления, заключающееся в обмене информационными, энергетическими и финансовыми потоками между собой. Маркетинговое управление состоит в реализации управляющих воздействий на формирование и поддержание факторов конкурентоспособности предприятия, формирование и развитие конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Конкурентные преимущества создаются уникальными осязаемыми и неосязаемыми активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Основой конкурентных преимуществ, таким образом, являются уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса.

При определении конкурентных преимуществ важно ориентироваться на запросы потребителей и убедиться в том, что эти преимущества воспринимаются ими как таковые. Иначе может оказаться, например, что предприятие считает себя известным на местном рынке и не тратит средств на рекламу, а потребители не имеют информации об этом предприятии. Такая ситуация характерна для многих российских предприятий.

В условиях роста конкуренции среди оптовых фирм все большее внимание уделяется применению концепции взаимодействия маркетинга и логистики в организации оптовой торговли.

Данная концепция должна быть направлена на обмен информацией между всеми участниками в товаропроводящей цепочке. Розничные торговцы передают информацию об объемах продаж оптовым фирмам, последние, в свою очередь, обмениваются информацией с производителями товаров, т.е. происходит циркуляция информационных потоков во всей системе товарообмена [2, с. 15].

В конечном итоге у предприятий, входящих в процесс продвижения, появляется возможность своевременно реагировать на изменения, происходящие на рынках. Это позволяет им

быть более конкурентоспособными и прибыльными. Поэтому очень важно правильно проектирование систематизации товарообмена между всеми участниками в товаропроводящих сетях, сопрягая технологические особенности и экономические возможности предприятий. При этом оптовым фирмам при стимулировании сбыта целесообразнее использовать совокупность маркетинговых инструментов и логистических приемов, объединяя их в общий комплекс распределительных мероприятий.

Основные составляющие общего эффекта от применения логистики в оптовой торговле мы представляем в табл. 3.

Таблица 3

Слагаемые экономической эффективности логистической системы в оптовой торговле [10]

Виды потоков	Слагаемые процесса эффектообразования в логистической системе			
	Логистика закупок	Логистика снабжения	Транспортно-складская логистика	Логистика распределения (сбыта)
Материальный поток	Экономия за счет оптимальной организации обработки закупок	Экономия за счет снижения складских расходов. Экономия за счет сокращения складских площадей Экономия за счет сокращения объема погрузочно-разгрузочных операций и связанных с ними затрат.		
	Экономия от ускорения движения материальных потоков: · сокращение величины материальных запасов · сокращение текущих расходов по содержанию запасов · снижение потерь материальных ресурсов в зависимости от времени нахождения в логистической системе			
Финансовый поток	Экономия за счет уменьшения величины капитала, инвестированного в запасы. Сокращение величины оборотного капитала за счет ускорения движения денежного потока. Сокращение издержек, обусловленных нарушением условий поставок.			
Информационный поток	Сокращение текущих затрат вследствие ритмичной организации процесса поставок			
Поток услуг	Экономия за счет совершенствования сервисного обслуживания			

Таблица показывает, что логистическое управление оптовой торговлей во взаимодействии подсистем: закупок, снабжения, транспортно-складских операций, сбыта способно принести синергетический эффект в виде сокращения издержек по созданию, содержанию товарных запасов и их поставкам потребителям.

На рис. 5 представлена сопоставительная оценка российских городов, в которых в 2006 году была наиболее развита складская логистическая инфраструктура.

Наиболее активное строительство складских комплексов ведется на территории Московского региона и Санкт-Петербурга. Освоение других регионов страны начинается с городов, которые являются крупными транспортными центрами – Ростов-на-Дону для Юга России, Самара и Нижний Новгород для Поволжья, Екатеринбург для Урала, Новосибирск для Сибири, Хабаровск для Дальнего Востока. Эта тенденция отражает развитие товарных потоков на территории России.

Одним из инструментов повышения конкурентоспособности предприятий оптовой торговли является создание собственного распределительного центра (РЦ). Он представляет собой склад, с помощью которого осуществляются поставки продукции и товаров клиентам, находящимся в зоне его обслуживания. Сам по себе РЦ отличается от обыкновенного склада тем, что не занимается долгосрочным хранением товара, а формирует «оперативный запас», достаточный для бесперебойной работы сети в течение срока, равного интервалу исполнения заказов производителем.

Последние тенденции в сфере организации управления складами направлены на минимизацию присутствия человека. На многих западных РЦ регулированием температуры в камерах, приемом и отгрузкой товара заведует программное обеспечение.

Существенное влияние на эффективность РЦ может оказать его планировка. Количество погрузочных площадок на складе зависит от того, обслуживает ли компания независимых продавцов или ориентирована только на свои собственные нужды. В первом случае их долж-

но быть гораздо больше, чем во втором. Кроме того, если РЦ обслуживает еще и сторонних клиентов, нужно разделять товарные потоки для собственных нужд и для нужд сторонних компаний. Предпродажная подготовка в оптовой торговле отличается от предпродажной подготовки в распределительном центре. Если грамотно применить последние достижения в области организации работы склада, то можно создать РЦ огромной производительности. За рубежом считается нормой, если распределительный центр в 10 тыс. кв. м обслуживает около 80 больших магазинов [8, с. 33].

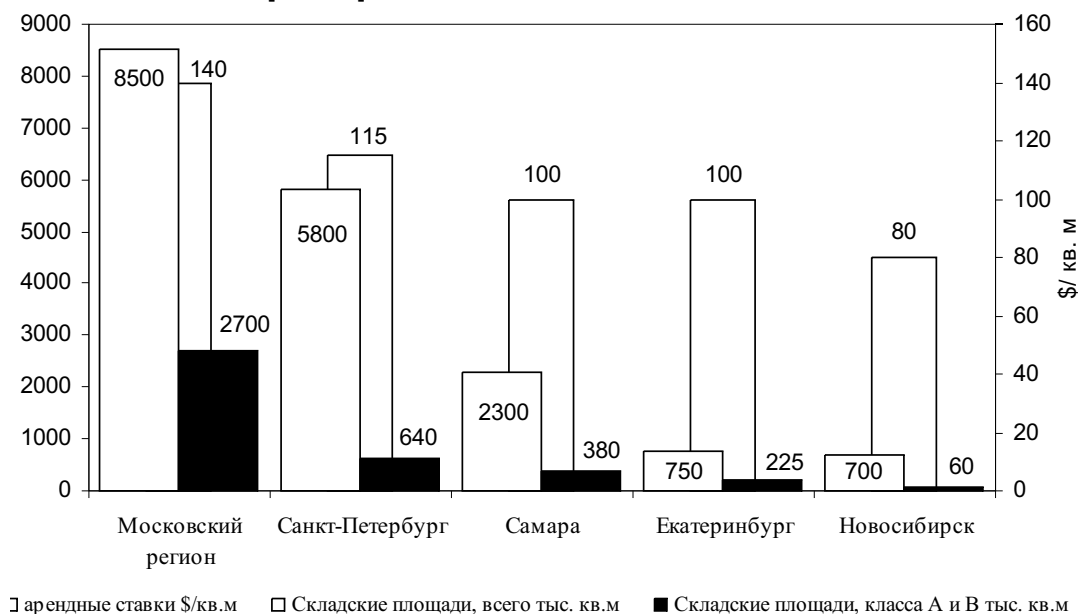


Рис. 5. Сопоставительная оценка объема складских площадей и арендных ставок на современные складские площади [13, с. 26].

Выгоды для предприятий при работе через распределительный центр состоят в следующем. Во-первых, клиенты получают уже подготовленную номенклатуру узлов и комплектующих, которую можно тут же запустить в производство. Во-вторых, клиенту доставляется именно то, что ему нужно, именно в тех количествах, которые он заказал, и именно тогда, когда потребитель в них нуждается.

Выгоды для компаний-потребителей, чьи филиалы распределены по регионам, также очевидны. Во-первых, при доставке через РЦ уменьшается размер складов. Во-вторых, отказ от зоны подготовки товара позволяет сократить численность персонала. В-третьих, создание собственного РЦ может позволить экономить на оплате услуги прямой доставки от поставщиков. В-четвертых, фирма получает возможность «выбирать» у производителя большие объемы и благодаря этому получать хорошие скидки.

Таким образом, оптимизация взаимоотношений с поставщиками и предприятиями розницы позволяет создавать цепочки поставок, состоящие из большого числа участников – производителей, дилеров, дистрибьюторов и потребителей товаров. В данном случае важен акцент на сокращении общего времени поставки, возможности контроля движения товаров в цепочке, отслеживании образования добавочной стоимости. Все это ставит проблему автоматизации деятельности оптовых компаний.

Оптовики демонстрируют самые масштабные ИТ-расходы, по сравнению с другими отраслями торговли – более 9,6 млрд. руб. в 2006 году. По этому показателю отрасль занимает устойчивую долю в 3–3,5% в объеме всех ИТ-затрат в экономике. При этом, по показателю доли, которую составляют ИТ-расходы в валовой прибыли (немногим более 0,6%), сектор оптовой торговли, напротив, стоит на одном из самых последних мест как среди прочих секторов торговли, так и в по сравнению с большинством отраслей российской экономики. При этом в течение последних трех лет оптовые компании все большую часть прибыли отчисляют на ИТ.

С точки зрения динамики информатизации, оптовые компании демонстрируют довольно высокие результаты, темпы роста ИТ-расходов держатся на уровне 33–35% в год. Опережаю-

щие темпы роста ИТ-расходов имели место в секторе оптовой торговли и в 2006 году – 35% роста против 22,55 по экономике в целом, что иллюстрирует рис. 6.

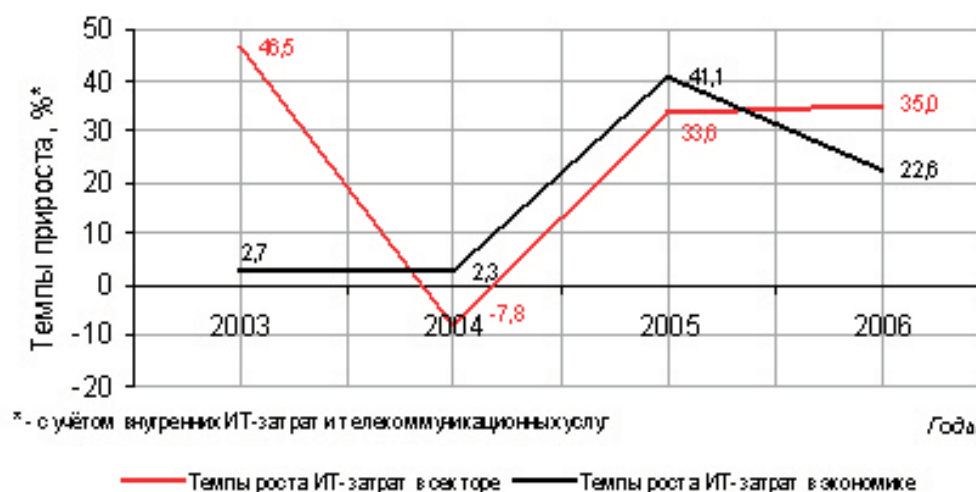


Рис. 6. Темпы информатизации сектора оптовой торговли.

Главной целью информатизации оптового предприятия является управление складским комплексом, в том числе и территориально распределенным. Это включает в себя формирование оптимальных норм запасов, их прогнозирование, организацию контроля за их фактическим состоянием, ведение учета, сбор информации о запасах, проведение экономического анализа товарных запасов и товарооборачиваемости, а также разработку гибкой системы регулирования величины запасов в зависимости от изменяющейся конъюнктуры рынка и условий транспортировки товаров.

В результате автоматизации этих процессов оптовое предприятие получает значительные дополнительные конкурентные преимущества. Крайне эффективной оказывается автоматизация таких, казалось бы, простых процессов, как работа с упаковками и возвратной тарой. В данном случае появляется возможность отслеживания всех движений отдельной упаковки в процессе складской обработки. В рамках систем «складской логистики» поддерживается возможность одновременной работы с несколькими складскими помещениями или отдельными зонами внутри одного помещения. Наряду с простым ведением баз данных обрабатываемой товарной номенклатуры, появляется возможность объединения отдельных единиц товарной номенклатуры в партии хранения, для которых можно задавать набор дополнительных признаков, которые могут использоваться при обработке товаров, входящих в данную партию (срок годности, срок хранения, серийный номер, VIN-номер, данные по сертификации товара и т. д.).

Не меньшее значение имеет автоматизация планирования работы склада. В этом случае ИС позволяет задавать регламент и режим отгрузки товаров определенному клиенту (по дням недели и часам с автоматическим созданием заданий на отгрузку по заявкам клиентов на данный день и час). При этом соответствующим образом актуализируется состояние склада, организуется обработка и хранение товара [4].

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что использование методологии системного анализа позволяет опираться на новые концептуальные подходы к управлению конкурентоспособностью оптовых предприятий как микроэкономических систем. При таком подходе необходимо стремиться к переходу от управления маркетингом как одной из функциональных подсистем предприятия к маркетинговому управлению, обеспечивающему интеграцию, взаимодействие и постоянный процесс воспроизводства устойчивых конкретных преимуществ функциональными подсистемами: маркетинговой, технологической, ресурсной, производственной, финансово-экономической, управляющей. При этом главным в управлении конкурентоспособностью предприятия оптовой торговли является его целевая ориентация, интеграция всех функциональных подсистем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. М.: ЭКМОС, 1998.
2. Возьмёмся за руки, друзья. Интеграция маркетинга и логистики как фактор повышения конкурентоспособности оптово-посреднических фирм // Российское предпринимательство. 2005. № 5.
3. Качаровский В. Оптовая торговля в России – не расставаясь с «московской пропиской» // <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2007/articles/opt.shtml>.
4. Качаровский В. Структура расходов на ИТ в секторе оптовой торговли: ось ИТ-консалтинга // <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2007/articles/structure.shtm>.
5. Лычковская И. Выбор эффективной оптовой фирмы // Риск – Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2004. № 3.
6. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта // www.my-market.ru.
7. Официальный сайт агентства CNews Analytics // <http://cna.cnews.ru/>
8. Пнин Т. Распределительный центр как эффективное звено // Оборудование. 2006. № 6.
9. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004.
10. Саршор Т.Л. Совершенствование стратегии менеджмента в оптовой торговле на основе инновационных технологий // www.conf.bstu.ru/conf/docs/0033/0786.doc.
11. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5.
12. Хованов А.А. Управление каналами распределения в оптовой торговле // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 3.
13. Юсипова Д.Р. Логистическое сопровождение регионального развития розничной торговли // Конъюнктура товарных рынков: маркетинг и логистика. 2007. № 1.

ЕГОРОВА Л.М.

НАУЧНЫЕ ЗНАНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Новая экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать и развиваться во внешней среде. Это проявляется, прежде всего, в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе идет состязание не столько за обладание капитальными ресурсами, материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций. Обобщим эти и другие основные отличительные характеристики предшествующей и развивающейся в настоящее время экономических систем (табл. 1).

Усиление роли научных знаний как стратегического ресурса и возрастающее влияние технологических инноваций как ключевых факторов успеха привели к тому, что в условиях глобальной экономики экономический рост корпораций и предприятий определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные решения.

В XXI в. положение страны в геополитической конкуренции наряду с образованием и здоровьем населения будет определять развитие науки и ключевых производственных систем новейшего технологического уклада, возможности информационной среды, а также способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность экономических агентов. В экономической литературе этот процесс характеризуют как переход

от индустриальной и постиндустриальной экономики XIX и XX вв. к инновационной экономике, которая будет доминировать в XXI в.

Таблица 1

Основные отличительные характеристики современной экономики

Характеристика	Период	
	индустриальный (II половина XX в.)	инновационный (конец XX – начало XXI вв.)
Стратегические факторы экономического роста	Производственный опыт	Научные знания
Доминирующий капитал	Физический	Интеллектуальный
Преобладающие активы	Материальные	Нематериальные
Основные конкурентные преимущества	Промышленные технологии	Технологические и управленческие инновации
Основные стратегии в мировой экономике	Перелив капитала и собственности	Перелив знаний и технологий
Основная формула производства	Капитал + труд	Капитал + НИОКР
Инновационный процесс	Периодический, осуществляемый на функциональном уровне	Постоянный, управляемый на корпоративном уровне

Основное содержательное их различие состоит в следующем. В индустриальной экономике совершенствование продукции достигается за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду, а в инновационном типе экономики это развитие обеспечивается за счет применения новых знаний к имеющимся. Скорость замены оборудования, разработки и внедрения новых технологий в производство принимает в настоящее время турбулентный характер и обостряет экономическую, а также технологическую конкуренцию. Сегодня фирмы отслеживают появление новых научных знаний еще на этапе проведения фундаментальных исследований и стремятся первыми получить позитивные результаты в свое распоряжение.

В условиях новой экономики знание как товар требует формирования особых, инновационных, технологий управления. Во главу угла ставится проблема использования возможностей техники для максимально эффективного управления денежными потоками. Глобальные сети данных составляют технологическую основу виртуализации финансов. Информация, знание превращаются в мощнейший стимул развития хозяйствующего субъекта, служат своеобразным барьером, защищающим его от враждебных посягательств внешней среды. «Товар-знание» превращается в материальную субстанцию стоимости. Дозируемая информация приобретает значение рычага управления субъектами хозяйствования. Виртуальный характер финансовых рынков связан с особенностями информации, их формирующей.

Проникновение неэкономии во все сферы социально-экономической жизни общества формирует предпосылки институциональных изменений в его основах, в компонентах, обеспечивших динамичное развитие общества на более ранних стадиях. Частная собственность, свобода и конкуренция стимулировали ускоренное развитие экономики свободного предпринимательства. Новый экономизм вносит кардинальные изменения в сущность и характер проявления этих факторов в качестве стимулов хозяйственной активности.

Проблемы формирования рынка инноваций, создания и развития механизмов инновационного развития рассматриваются в работе А. Дагаева [1, с. 76]. В своей работе автор выделяет венчурный механизм освоения нововведений, механизм частных капиталовложений в сферу НИОКР, механизм активизации региональных научно-технических ресурсов, механизм технологических трансфертов. В целом следует отметить, что А. Дагаев обозначил проблему комплексного исследования инновационных механизмов в экономике.

Вместе с тем, в работе недостаточно четко выделена постановка вопроса о системе механизмов, позволяющих реализовать эту инновационную составляющую, не обозначена структура элементов рынка инновационных услуг. Механизмы, позволяющие реализовать эту инновационную составляющую роста российской экономики, являются взаимосвязанными элементами инновационно-предпринимательской системы, которые могут быть названы инновационными механизмами предпринимательства.

По мнению А. Колоколова, «инновационный механизм – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности» [3, с. 43]. Существует множество таких механизмов, выполняющих конкретные функции. Причем, это множество не является закрытым, подчеркивает автор, и появление новых механизмов является закономерным событием. Названные механизмы должны формировать функциональное обеспечение предпринимательских структур в его привязке к стадиям их жизненного цикла.

К функциональному обеспечению можно отнести инновационное, инвестиционное и финансовое обеспечение. Инновационное обеспечение должно способствовать эффективному поиску нововведения. Должен быть в наличии соответствующий механизм, позволяющий ускорить процесс генерирования новшеств. Внедрение задач моделирования инновационных решений и инвестирования невозможно осуществить без соответствующих источников финансирования. Механизмы функционального обеспечения будут различными в зависимости от того, на какой стадии развития находится та или иная предпринимательская структура.

Матрица модели В. Колоколова комплексно описывает элементы системного механизма, которые позволяют активизировать инновационный процесс в предпринимательских структурах. На основе обобщения содержания приведенной матрицы можно сформировать систему инновационных механизмов в целом и представить ее пятью группами: механизмами организации, механизмами разработки и внедрения, механизмами финансирования и стимулирования, механизмами технологического трансферта и механизмами интеллектуальной собственности. Представленная модель позволяет описать рассматриваемые механизмы системно, то есть учесть все возможное множество механизмов. Вместе с тем, с изменением факторов и организационно-экономических инструментов регулирования инновационного процесса необходимо моделирование новых механизмов в пределах названных групп.

В большинстве случаев принятие инновационной модели развития порождает ситуацию, в которой основная доля добавленной стоимости достается центрам управления инновационными процессами, которые контролируются крупнейшими транснациональными компаниями, значительно более мобильны, чем традиционное индустриальное производство, могут достаточно свободно перемещаться поверх административно-территориальных границ. Наиболее прибыльная деятельность, финансовый и человеческий капитал концентрируются в небольшом количестве мест (центрах развития), где скапливаются основные мощности инновационного уклада – центры принятия решений, информационные технологии, базы знаний.

Остальные территории автоматически превращаются в сырьевую и технологическую периферию, поставщиков необходимых ресурсов и зоны для сброса устаревших технологий, в производственные цеха – фактические центры затрат, несущие на себе еще и экологические и социальные риски. Все это порождает диспропорции в территориальном развитии современных государств. Инновационные услуги образования и переподготовки выступают как дорогостоящий товар, в большей степени это касается производственных инноваций, носящих радикальный характер. Однако и предлагаемые на рынке инновационные услуги широкого потребления также отличаются более высокой ценой, чем аналогичные им старые товары.

Поэтому и в этом секторе рынка круг потребителей инновационных услуг ограничен. Такое ограничение обусловлено общим состоянием экономики, которое определяет уровень доходов в обществе и, следовательно, совокупный платежеспособный спрос. Вследствие этого, основополагающим фактором формирования спроса на данные услуги выступает цена инновационной услуги. Экономические субъекты являются потенциальными потребителями инновационных услуг, среди которых существует ограниченный круг реальных потребителей товаров инновационного производства, имеющих возможности реализовать свои потребности в нововведениях.

Спрос на инновационные услуги во многом зависит от проводимой предпринимателями и государством инновационной политики, поскольку на современном этапе огромная значимость инновационного процесса для экономического роста, для формирования интеллектуального капитала, для воспроизводства в целом. По мнению международных экспертов, «развитие инновационной экономики в России в огромной степени зависит от активизации децентрализованных процессов экономической деятельности» [4].

Очевидно, существует определенная корреляция механизмов институциональных и технологических изменений. Бизнес и инновации оказываются оторванными друг от друга. Такое положение дел на практике нашло отражение и в теории: научные исследования проблем предпринимательства в очень незначительной степени касаются инновационных вопросов, роли корпораций в развитии рынка инновационных услуг. Отсутствие необходимой увязки двух этих проблем в методологическом плане не способствует сокращению разрыва между инновационной и предпринимательской деятельностью в реальной экономике.

Выделим ряд публикаций, исследующих проблему инноваций и рассматривающих отдельные механизмы, нацеленные на активизацию нововведений в сфере производства. Комплексное рассмотрение проблемы управления инновациями осуществлено Г.Д. Ковалёвым [2], который определил в своей монографии ряд новых понятий, развивающих теорию инновационных процессов. Это понятия инновационной коммуникации, логистических инновационных функций и логистических инновационных операций.

Рассматривая инновационные коммуникации, Г.Д.Ковалев проводит исследования проблемы взаимодействия инвестиций, производства и информации в процессе коммерциализации новшеств. Несмотря на достаточно близкое приближение автора к проблеме инновационных механизмов, само понятие и система этих механизмов категориально не определены, не предлагаются также конкретные способы и рычаги активизации инновационной деятельности предпринимательских структур.

На рынке инновационных услуг товарно-денежные отношения не могут нормально развиваться без существования определенных правовых условий и регламентации, опирающихся на право собственности. Признание интеллектуальной собственности вносит принципиально важную отличительную черту инновационной услуги как товара, специфика которого заключается в том, что на рынке результат научной деятельности, исследований и разработок – передается, а не отдается. В результате рыночной операции в условиях новой экономики предоставляется право на пользование знанием, то есть оказывается своеобразная «инновационная услуга», право же собственности данного знания остается за продавцом.

В процессе последовательной смены стадий инновационного производства происходит переход инновационной услуги из нерыночной формы в рыночную, поскольку произведенное знание, представленное в виде научной информации нельзя в полной мере назвать рыночной формой товара. Купля продажа «товара-знания» на рынке инновационных услуг происходит не форме прав, а в форме «пользования», покупатель имеет право извлекать полезные свойства из предлагаемых на рынке инновационных товаров – «товаров-услуг» и «товаров-знаний». Следовательно, общественная форма инновационной услуги на этапе ее «интеллектуального» производства выступает в как «квазитоварная» и является категорией новой экономики.

В качестве ресурсов формирования инновационного рынка эксперты называют инновационный (научно-технический и образовательный) потенциал, сформированный еще в советское время за счет государственных инвестиций, крупные инновационные компаний и инновационный менеджмент.

Общей тенденцией в государственном регулировании сферы науки и технологий в целом, и особенно, прикладных и предконкурентных НИР, сегодня является переориентация с прямых методов на косвенные, которые наиболее эффективны при условии стабильности и долговременности используемых схем и механизмов. Ответственность за выбор направлений исследований и разработок лежит в этом случае на частном секторе, что не только усиливает мотивацию самой деловой среды к проведению НИР, но и ускоряет получение результатов при реализации уже действующих проектов.

Что касается прямой государственной поддержки прикладных и предконкурентных ИР, то практика показала, что существует некий потолок ее роста, превышение которого ведет к снижению эффективности выполняемых работ (по оценкам отдельных экспертов он находится на уровне 13% от общего объема финансирования этих ИР).

Прямая поддержка НИР частного сектора (прежде всего в форме партнерства государственного и частного секторов) более эффективна в тех случаях, когда это связано с реали-

зацией рискованных проектов, имеющих потенциально высокую социальную и экономическую значимость. Она не только снижает финансовые риски частного сектора, но и содействует развитию кооперации. Прямая поддержка НИР частного сектора носит, как правило, «индивидуальный» характер и ставит правительство перед необходимостью выбора приоритетных тем, проектов, исполнителей, цена ошибок которого может оказаться весьма высокой (в частности, ошибки в оценке рыночных перспектив проекта).

Несмотря на отмеченные выше достоинства и недостатки прямых и косвенных методов государственной поддержки НИР в частном секторе, однозначных оценок их сравнительной эффективности для стимулирования инноваций и экономического роста сегодня не существует. Государственная поддержка (прямая и косвенная) оказывает позитивное воздействие на развитие НИР в частном секторе. При этом бюджетное финансирование работ, выполняемых государственными университетами, является одним из условий «дополнительного» финансирования этих работ за счет средств частного сектора.

Несколько иные результаты получены в США при изучении вклада государства и бизнеса в формирование одного из ключевых секторов американской экономики – сектора информационных технологий. Важнейшую роль в его создании сыграло федеральное финансирование университетских ИР. Вместе с тем оказалось, что государственное финансирование соответствующих исследований в университетах дополняло частное и, в определенном смысле, следовало за ним, т.к. решения о государственном финансировании принимались на основе результатов промышленных исследований.

Коммерциализацией новых технологических идей занимались компании частного сектора, таким образом, концентрация усилий государства и частного сектора позволила создать критическую массу ресурсов, специалистов, информации, идей, необходимую для появления инноваций и стимулирования процесса их создания. Из этого следует, что каких-либо общих рекомендаций относительно оптимального соотношения прямой и косвенной государственной поддержки, их сравнительной эффективности пока не существует. По-видимому, для каждого конкретного случая это должно определяться в зависимости от целого ряда факторов и условий (например, от специфики отрасли, стадии ее развития и т.д.).

Преимущество косвенного государственного регулирования перед прямым проявляется в следующих основных позициях. Во-первых, косвенные методы государственной поддержки обеспечивают автономность частного сектора и его экономическую ответственность за выбор направлений исследований и разработок и их реализацию. Во-вторых, они не создают искусственно поддерживаемого государством рынка знаний и нововведений, который не всегда эффективен. Реализация косвенных методов требует меньшей бюрократической работы на всех уровнях власти (в частности, она не привязана к ежегодному бюджетному процессу, т.е. утверждению ассигнований, согласованию интересов различных ведомств, принятию законодательных решений).

Кроме того, они обеспечивают единый подход к стимулированию НИР в различных отраслях. И, наконец, социальные и психологические преимущества косвенного регулирования состоят в том, что получаемые компаниями льготы являются результатом их собственных усилий, а политические – в отсутствии проблемы выбора компаний-объектов государственной поддержки, а значит и дополнительных поводов для критики правительства (что весьма актуально при предоставлении прямой государственной поддержки отдельным компаниям).

Систему косвенных методов стимулирования частных инвестиций в науку, используемых сегодня промышленно развитыми странами, можно объединить в три группы:

- налоговые льготы;
- льготное кредитование (искусственное занижение процентных ставок по кредитам);
- финансовая поддержка процессов лицензирования государственных научно-исследовательских организаций и ВУЗов.

Наиболее рыночным инструментом государственного регулирования сферы науки и технологий можно считать налоговые льготы, зарекомендовавшие себя как надежный инструмент государственной промышленной политики, обеспечивающий не только решение частных экономических задач, но и рост конкурентоспособности национальной экономики,

эффективное распределение ограниченных бюджетных ресурсов, привлечение в сферу науки и технологий внебюджетных средств. При этом в странах с традиционно низким уровнем бюджетного финансирования налоговые льготы обеспечивают финансовые потоки в сферу НИР, которые превосходят ее бюджетное финансирование.

Несмотря на то, что позитивное воздействие налогового стимулирования НИР в частном секторе на развитие национального научного комплекса, повышение инновационной активности экономики, рост ее конкурентоспособности сегодня практически общепризнанно, коэффициент покрытия расходов на НИР налоговыми льготами (отношение суммы льгот к расходам на ИР) в большинстве стран очень мал: менее 1% расходов частного сектора в США, Японии, Италии и Дании; от 4 до 6% во Франции и Нидерландах.

Однако соотношение налоговых льгот с объемами государственного финансирования выглядит иначе: в Японии это две трети бюджетного финансирования; в Нидерландах и Канаде они почти равны, а в Австралии налоговые льготы превосходят бюджетное финансирование в 4 раза.

В практике промышленно развитых стран различные налоговые льготы взаимно дополняют друг друга, выполняя при этом различные экономические функции, и решая конкретные задачи. Так, включение текущих расходов на проведение НИР в затраты на производство конечной продукции направлено на стимулирование создания и освоения новых видов наукоемкой продукции и передовых технологий. Использование схем ускоренной амортизации позволяет ускорить обновление быстро устаревающих не только физически, но и морально основных фондов и научного оборудования.

Льготное налогообложение фонда оплаты труда содействует привлечению квалифицированных специалистов к проведению НИР в частном секторе. В ряде стран используются схемы, направленные на привлечение в науку внебюджетных средств (в частности, через стимулирование спонсорской деятельности частных лиц и организаций), формирование рынка частного венчурного капитала и т.д.

При всем разнообразии спектра налоговых льгот, используемых промышленно развитыми странами для стимулирования частных инвестиций в науку, каждая из них реализует свою собственную систему льгот, взаимоувязанную с национальной научно-технической, инновационной и промышленной политикой и изменяющуюся в зависимости от ее целей и приоритетов.

Повышение динамичности и нестабильности рынков делает все более значимым фактор предпринимательской инициативы. Без этого качества невозможно удержаться на рынке. И в этих условиях те страны, в которых более развита предпринимательская культура, готовность к принятию рисков, управлению ими на основе инновационно-финансовых инструментов оказываются в относительном выигрыше.

Усложнение форм экономических взаимодействий, все большее преобладание межфирменных трансакционных издержек в сравнении с внутрифирменными производственными издержками требует достаточно высокого уровня доверия в экономике и в обществе. Взаимное доверие между партнерами превращается в экономический фактор развития инновационно-инвестиционной активности экономических агентов на рынке инновационных товаров и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дагаев А.А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5.
2. Ковалёв Г.Д. Инновационные коммуникации. М.: ЮНИТИ, 2000.
3. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 1.
4. Литвак Дж. Перспективы инновационной модели экономики в России. Доклад всемирного банка // <http://www.kommersant.ru/doc.html?DocID=727798&IssueId=30270>.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Формирование рыночной системы хозяйствования, использование экономических методов управления привели к отказу от детерминированности развития социально-экономических систем и определили вероятностный характер стохастичности хозяйственного процесса. Произошедшие преобразования, обусловили целый ряд актуальных проблем, от решения которых зависит дальнейшее построение экономического механизма, обеспечивающего сбалансированное и стабильное развитие отраслей, формирующих агропромышленный комплекс. В первую очередь благополучие и коммерческий успех предприятий свеклосахарного подкомплекса АПК Краснодарского края зависят от того, как используются ресурсы, уровня качества уровня использования современных технологий обработки первичного сырья, и следовательно, конкурентоспособности продукции.

Агропромышленный комплекс Российской Федерации представляет собой сложную социально-экономическую систему, весьма значимой составляющей агропромышленного производства страны является свеклосахарный подкомплекс, а вырабатываемая им продукция – сахар – признан социально значимым продуктом питания.

В Краснодарском крае урожайность сахарной свеклы в этом году в среднем составила 238,5 ц/га. Всего в Краснодарском крае под сахарной свеклой занято более 7 тыс. га.

В настоящее время (ноябрь 2007г.) объем производства свекловичного сахара в Краснодарском крае составил порядка 174296 тонн.

Свеклосахарный (свеклопродуктовый) подкомплекс производит такие продукты, как жом и патока, которые используются на корм скоту. Кроме того, продукты переработки сахарной свеклы позволяют получать такие товары как спирт, лимонную кислоту, кормовые дрожжи и т.д. Однако в состав подкомплекса можно было бы включать и кондитерские фабрики, основу сырья которых составляет сахар – основной, а не побочный продукт свеклосахарного производства.

Будучи открытой системой, свеклосахарный подкомплекс тесно взаимодействует с другими отраслями экономики по различным направлениям, в том числе по поводу использования побочных продуктов. Поэтому определить границы подкомплекса достаточно сложно. Свеклосахарный подкомплекс выпускает монопродукт [2], поэтому, на наш взгляд, включать в него следует отрасли и стадии, непосредственно связанные с производством и последующей реализацией этого продукта.

Являясь подсистемой агропромышленного комплекса, в свеклосахарном подкомплексе, по аналогии с АПК, можно выделить три основные сферы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на его экономику. Первая сфера состоит из отраслей, обеспечивающих свеклосахарный подкомплекс средствами производства, а также занятых его производственно-экономическим обслуживанием. Во вторую сферу входят предприятия и организации, занимающиеся производством сахарной свеклы. Третья сфера включает отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку корнеплодов сахарной свеклы и доведение до потребителей конечного продукта – сахара (а также сопутствующих продуктов: мелассы, жома и др.) [6].

Таким образом, помимо свекловодства в свеклосахарный подкомплекс входят отрасли, которые поставляют ему средства производства и оказывают услуги, заготавливают и перерабатывают его продукцию, производят сахар и доводят его до потребителя. В составе подкомплекса важное место занимают научные организации, цель которых – разработка рекомендаций, направленных на повышение технологической, экологической, социально-экономической эффективности подкомплекса.

На наш взгляд, центральным элементом свеклосахарного подкомплекса являются сахарные заводы – предприятия по переработке сахарной свеклы и выработке сахара.

Под воздействием общеэкономического кризиса валовое производство сахарной свеклы в России сократилось с 33,2 млн. тонн в 1986–90 гг. до 18 млн. тонн в 2001–2005 гг. [7].

Однако кризис свеклосахарного подкомплекса практически не отражается на обеспечении населения сахаром. Более того, производство сахара по сравнению с дореформенным периодом значительно увеличилось и в расчете на душу населения и в абсолютном выражении, что связано со значительным увеличением выработки сахара из тростникового сахара-сырца, завозимого из зарубежных стран (Бразилии, Кубы и других). Однако производство сахара из сахарной свеклы в Краснодарском крае падает, что связано с наличием финансовых рисков, которые сопутствуют процессу снабжения сырьем, производству и реализации готовой продукции. Эти риски обусловлены определенными факторами:

- неопределенностью и существующими ценовыми колебаниями на мировом рынке сырца;
- недостаточно высоким уровнем профессионализма работающего персонала (особенно с учётом применения новых обрабатывающих технологий);
- высокий уровень износа основных производственных фондов сахарных заводов, что составляет около 70%;
- сезонность поставки отечественного сырья для производства продукции.

В Краснодарском крае находится около 16 сахарных заводов. Собственниками кубанских заводов являются 5 корпораций (наиболее крупная из них «Евросервис», которой принадлежит 8 сахарных заводов).

Для предприятий сахарной отрасли Краснодарского края существует проблема исходного сырья для выпуска продукции. Ситуация заключается в следующем – свекла является основным продуктом для производства сахара, однако имеет сезонный характер своего роста, что обуславливает ограниченность данного продукта. Это в свою очередь стимулирует сахарные заводы кредитовать сельхозпредприятия, чтобы в дальнейшем пользоваться выпущенной ими продукцией, либо закупать сырец на международном рынке.

Таким образом, существуют объективные экономические причины увеличения доли производства сахара из сахара-сырца, связанные с сезонным характером выработки свекловичного сахара. Сезон свеклосахароварения продолжается около 3 месяцев с сентября по декабрь. В остальные же месяцы сахарные заводы простаивают [8]. Естественно стремление владельцев и менеджеров сахарных заводов более равномерно загрузить их мощности в течение года за счет переработки сахара-сырца. Нужно отметить, что это создает и дополнительные рабочие места, и доходы бюджетам всех уровней, то есть способствует повышению социальной и бюджетной эффективности.

В условиях слабой защищенности отечественного рынка, больших переходящих остатков и низких цен на мировом сахарном рынке делает отечественное производство сахара неконкурентоспособным по сравнению с зарубежным. Так, в Бразилии себестоимость производства сахара из сахарного тростника, откуда Россия ежегодно импортировала до 3 млн. тонн сахара-сырца, на передовых предприятиях составляет около 100 долл. США за 1 т, в то время как в нашей стране в среднем около 350 долл. [8]. Таким образом, одним из важных факторов, негативно отражающихся на состоянии свеклосахарного подкомплекса в условиях кризиса аграрной экономики страны, является высокая конкуренция со стороны импортного сахара и сахара сырца.

В этой связи возникает закономерный вопрос – а нужно ли России производство собственного сахара из свекловичного сырья. Большинство специалистов отвечают на этот вопрос положительно. Во-первых, в связи с требованиями продовольственной безопасности страны. Во-вторых, в стране имеются все необходимые для этого ресурсы – плодородные земли, человеческий потенциал, средства производства и т.д. В-третьих, свеклосахарный подкомплекс, это занятость и доходы десятков и сотен тысяч людей. Свертывание производства, особенно в свекловодстве уже породило массу социально-экономических проблем – безработицу, бедность сельского населения и т.д. Поэтому введение мер защиты отечественного сахарного рынка является приоритетной государственной задачей.

Прекращение производства сахара может привести к тому, что без работы останутся не только фермеры, переработчики, но и сократятся рабочие места в других отраслях. Безработным нужно будет платить пособия, сократятся поступления налогов в бюджет, а главное – куда пойдут эти десятки тысяч безработных [8].

Продовольственная безопасность Российской Федерации считается обеспеченной, если в случае прекращения ввоза на территорию страны пищевых продуктов не возникает продовольственный кризис и удельный вес отечественного сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем объеме продаж на рынке составляет не менее: зерна - 90%, сахара - 60, растительного масла - 70, мяса и мясoproductов, молока и молокопродуктов, рыбы и рыбопродуктов - 80% [9]. Очевидно, в производстве сахара Россия не обеспечивает уровня продовольственной безопасности, следовательно, ставит себя в зависимость от экономической и политической конъюнктуры мирового рынка.

Для решения этой проблемы государство выбрало протекционистскую политику регулирования рынка, нацеленную на решение двух задач: прекращение бесконтрольного ввоза сахара в страну (как белого, готового к потреблению, так и сахара-сырца, обеспечивающего загрузку отечественных перерабатывающих мощностей) и стимулирование отечественного производства сахарной свеклы, возрождение сырьевой отрасли, поддержка отечественных сельхозпроизводителей. Для решения этих задач в институциональном аспекте могут быть выбраны два инструмента регулирования: импортные тарифы и квоты, которые продаются на осенних аукционах. По мнению экспертов, практически единственный значимый результат регулирования состоит в том, что с помощью квот и импортных тарифов, включая сезонные пошлины, удалось развести во времени поставки импортного сахара-сырца и отечественной сахарной свеклы на переработку. В то же время так и остаются нерешенными еще две задачи регулирования: во-первых, внеквотный сахар оказывается за пределами внутреннего регулирования: основным индикатором для него являются цены мирового рынка. Если цены мирового рынка идут вниз, то внеквотный сахар поступает на российский рынок вопреки обычным, сезонным и даже специальным ставкам импортного тарифа, поскольку низкие цены на сахар-сырец компенсируют потери поставщиков от введения тарифов [5].

Тем не менее, та система государственного регулирования, которая сложилась в последние 5 лет, создала необходимые условия для восстановления отечественного свекловичного производства. Благодаря принятым мерам в России был обеспечен рост производства сахарной свеклы с 14,1 млн. тонн в 2000 г. до 21,7 млн. тонн в 2004 г., производство сахара на душу населения выросло за тот же период с 10,8 кг до 15,7 кг. [7].

При определении квоты важно учитывать не только емкость регионального рынка сахара, но и уровень производственных мощностей, а также динамику изменения рыночного ценового ряда на сахар.

Производство сахарной свеклы (при условии полного соблюдения технологии ее выращивания) может быть более эффективным и конкурентоспособным по сравнению с импортом сахара-сырца.

Себестоимость сырцового сахара зависит от многих факторов: мировой цены сырца, премии за фрахт, стоимости транспортировки, перевалки и переработки, а также таможенные пошлины и покупка квоты. С учетом складывающихся на мировом рынке цен в первом полугодии 2006 г. на уровне 380 долл. за 1 т сырца и таможенной пошлины в 140 долл. [6], себестоимости переработки 1 т сырца - 1100-1200 руб., себестоимость 1 т., сырцового сахара составляет не менее 600 долл./т или 16000 руб.

Исходя из складывающейся рыночной цены реализации 1 т. сахарной свеклы не менее 1100 руб., при выходе сахара из свеклы 12% и действующих тарифах на энергоносители расчетная себестоимость 1 т. свекловичного сахара для сахарного завода составляет 12500-13000 руб.

Кроме того, эффективность производства свекловичного сахара в значительной мере зависит от расстояния перевозки сырья. Как показывает практика, с удалением свекловичных полей от сахарного завода эффективность производства сахара снижается в результате увеличения транспортных издержек.

Для повышения эффективности функционирования перерабатывающих сахарных производств необходимо на наш взгляд, четкая координация их загрузки в течение года. Механизм слияния капиталов можно рассматривать на примере создания некоммерческой ассоциации, с помощью которой можно регулировать уровень обеспеченности сырьем. Проблема состоит в необходимости формирования экономических механизмов, благодаря чему достигается

взаимовыгодная деятельность. Для реализации этого проекта необходима соответствующая институциональная среда, в том числе и законодательные институты.

Таким образом, в перспективе возможно создание благоприятных условий для увеличения сельскохозяйственных площадей под производство сахарной свеклы и координация действий предприятий производителей с АПК Краснодарского края на основе ценового регулирования, которое включает в себя: регулирование системы квот для поддержки отечественных производителей, гарантированную систему цен на свеклу, а также создание специального фонда поддержки свеклопроизводителей посредством создания некоммерческой организации (Ассоциации свеклопроизводителей).

ЛИТЕРАТУРА

1. Власова И. Особенности инвестиционных процессов в сахарной промышленности // Независимый консультант. 2002.
2. Медеяева З.П. Экономические взаимоотношения сельскохозяйственных предприятий с сахарными заводами и их совершенствование // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 10.
3. Минасов М. Обеспечение устойчивого воспроизводства в АПК // АПК: экономика, управление. 2002. № 10.
4. Овчинникова Т.И., Пахомов А.И., Марков А.В. Управление ценообразованием – основа стабильного развития свеклосахарного подкомплекса // Сахарная свекла. 2005. № 3.
5. О ставке ввозной таможенной пошлины на сахар-сырец и сахар с вкусо-ароматическими или красящими добавками // Письмо Федеральной таможенной службы от 03.07.2006 № 06-50/23084.
6. Пуждин Р.В., Полозова А.П., Лохматова С.И. Индикативное управление угрозами и возможности бизнес-отношений в свеклосахарном производстве // Сахарная свекла. 2006. № 1.
7. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
8. Салтык И.П. Отечественный и мировой опыт производства сахарной свеклы и сахара (экономический аспект). Курск: Изд-во КГСХА, 2004.
9. Ушаев И.Г. Нужна стратегия развития агропромышленного комплекса России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 6.

ЗАЙНУЛЛИНА Т.Г.

ЖИЛЬЁ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Вместе с орудиями производства, пищей, одеждой, топливом, жилище принадлежит к основным материальным благам, способ производства которых определяет характер общественного строя, развитие общества от одного строя к другому.

Развитие человеческого жилья прошло огромный путь: от жилища первобытного охотника и скотовода эпохи каменного века, до современного городского жилого дома, оснащенного всеми видами благоустройства.

Различия в характере типов жилья обусловлены развитием производительных сил, многообразием хозяйственной деятельности людей, различием естественно-географических условий, формами семейной и общественной жизни. Возведение жилища является основным и наиболее ранним видом строительной деятельности, предшествующей созданию производственных, общественных и иных типов зданий. В устройстве жилища с древних времен проявляется эстетическое чувство человека.

Жилье выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий всех форм собственности. Недвижимость вообще, и жилье в частности, является главным предметом обсуждения при проведении при-

ватизации государственной и муниципальной собственности, при покупке и продаже жилых помещений. С изменением формы собственности на жилье изменяется и налоговое законодательство по регулированию жилищной сферы.

Категориально жилье включает в себя три составных части (элемента):

Во-первых, наименование или термин, закрепленный за объектом (в данном случае «жильё»).

В экономической литературе одним и тем же словом «жильё» обозначаются два принципиально отличающихся друг от друга понятия. Первое из них – жилищный фонд – относится к самим строениям и домам как к объектам собственности и может быть разбито на ряд более мелких понятий.

Жилой фонд – совокупность жилых помещений с относящимися к ним вспомогательными помещениями, как в жилых, так и в нежилых строениях. Величина жилого фонда определяется по числу квадратных метров, как жилой, так и общей площади.

Жилое помещение – квартира, отдельная комната или несколько комнат в квартире используемой для жилья [1, с. 39].

Таблица 1

Основные термины и определения, связанные с понятием «жильё»

Термины	Определение (толкование)	Источники
1. Жильё.	Одно из основных материальных условий существования человека.	[1]
2. Жильё.	Жилые строения или помещения, пригодные для постоянного проживания граждан.	[5]
3 Жилое строение.	Здание, дом, стационарная постройка, рассчитанное и используемое для долговременного проживания.	[7]
4. Жилое помещение.	Изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства).	[4]
5. Помещение жилое	Внутренность здания, место, где могут жить.	[6]
6. Жилой дом	Индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а так же помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с проживанием в таком здании.	[4]
7. Жилой дом	Здание, предназначенное для постоянного проживания людей; один из объектов права собственности граждан и юридических лиц, собственности субъектов РФ, федеральной и муниципальной собственности.	[6]
8. Квартира	Структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а так же помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении.	[4]
9. Жилищный фонд	Совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации.	[4]
10. Жилищный фонд	Количество зданий, сооружений, используемых под жилье с относящимися к ним вспомогательными помещениями.	[8]
11. Индивидуальный жилой дом	Объект, построенный на средства семьи застройщика, либо с помощью кредита. Это многоквартирный, односемейный дом, по возможности обеспеченный всеми видами коммунальных услуг и расположенный в комплексе с надворными постройками на приквартирном участке.	[3]
12. Дом	Жилое здание, где живут люди; здание, предназначенное для жилья, места работы учреждений, предприятий любой конфигурации, этажности и выполненное из различных материалов.	[6]
13. Недвижимость в жилищной сфере	Недвижимое имущество с установленными правами владения, пользования и распоряжения в границах имущества, включающие: земельные участки и прочно связанные с ними жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями..., пригодные для постоянного и временного проживания; сооружения и элементы инфраструктуры в жилищной сфере.	[2]

14. Недвижимость жилая	Недвижимость, связанная с жилым домом, 80% доходов от которой составляет арендная плата, получаемая от долгосрочных арендаторов.	Нагаев Р.Т. там же.

Второе понятие относится к аспекту текущего функционирования жилья. Каждая единица жилого фонда может производить ряд потребительских услуг: служить убежищем, средством развития семьи, местом отдыха и т.д. Все это называют жилищными услугами и если бы мы хотели выразить их количественно, нам пришлось бы их измерить за определенный период времени.

Действительно, если единица жилищного фонда не разрушена или физически не повреждена, она производит непрерывный поток жилищных услуг. Именно эту сторону понятия «жилье» мы имеем в виду, когда изучаем, например, рынок жилья, сдаваемого в наем, так как на этом рынке продаются и покупаются не сами строения, а жилищные услуги, предоставляемые этими строениями.

Во-вторых, содержание – совокупность отличительных признаков, характерных для данного объекта, образующих его существенное свойство.

Можно выделить следующие специфические черты, отличающие жилье от других товаров.

1. Жилью свойственны черты, как частного, так и общественного товара. С точки зрения экономической теории жилье является «частным товаром» только на уровне жилого помещения (квартиры, комнаты). Уже как жилое строение оно становится частью инфраструктуры и подчиняется наряду с экономическими, экологическим и эстетическим критериям (то есть приобретает черты общественного товара).
2. Выступая как благо первой необходимости, жилье в то же время имеет ярко выраженные черты престижного товара, который свидетельствует о социальном статусе владельца.
3. Жильё, с одной стороны, является потребительским благом, необходимым для жизнедеятельности человека, а с другой – его приобретение можно рассматривать как способ вложения капитала. Это «капитальное» благо, имеющее высокую капитальную стоимость и, следовательно, цену. В настоящее время в России жильё является одним из наиболее привлекательных объектов для инвестирования.
4. Жильё является единственным товаром, который способен стимулировать труд и сбережения, так как возможность получения жилья может быть более действенным стимулом к труду, чем заработная плата, к тому же осуществить покупку жилья можно только на основе средств, накопленных в течение достаточно длительного периода времени.
5. Жильё относится к числу товаров, потребность в которых практически не насыщаема. Это обусловлено, прежде всего, наличием и особенностями жизненного цикла жилья.
6. Жильё выступает не просто как вещь, потребительское благо. Это одно из условий жизнедеятельности людей, элемент сферы семейных отношений, неотъемлемая черта образа жизни. Жильё выступает необходимым условием воспроизводства населения.
7. Жильё – самый долговечный из всех товаров, следовательно, он обеспечивает условия существования и развития не одного поколения людей. Согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП) жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий) подразделяются на 6 групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет, но количество жилищных услуг, обеспечиваемых любым жилищем с течением времени уменьшается. Это сокращение обусловлено физическим износом, технологическим старением и изменением моды на жилье (то есть моральным износом).
8. Каждое жильё имеет свой набор характеристик и оно привязано к определенному местоположению, то есть имеет непосредственную связь с землей. Жилища различают по размерам жилой и общей площади, планировке, качеству коммунального обслуживания, внутренней отделке (полы, окна и т.д.), конструктивным особенностям (срок службы, состояние фундамента и крыши). Покупатель жилья приобретает вместе с ним набор характеристик местности, таких как доступ к различным видам обслуживания, уровень местных налогов, качество окружающей среды и характеристики соседства и др.
9. Смена потребляемого жилья, в отличие от любого другого товара, связана с высокими издержками (поиск подходящего варианта, оплата услуг риэлторской фирмы, нотари-

альное оформление и государственная регистрация и т.д., а так же моральные издержки, связанные с утратой привычного окружения), поэтому рынок жилья обладает одними из самых высоких транзакционных издержек.

В-третьих, объём, то есть перечень предметов, вещей и вещных прав, объединяемых данной категорией.

Жилое имущество включает в себя не только непосредственно физический (материальный) объект, но и целый комплекс экономических, правовых и социальных отношений.

Как физический объект жилье обладает такими характеристиками как местоположение, общая и жилая площадь, размер земельного участка, физические характеристики (материал стен, этажность, архитектура, планировка и др.).

Как объект экономических отношений жилье выступает, прежде всего, как товар, основными характеристиками которого являются стоимость и цена, полезность, доходность, спрос и предложение, ликвидность и т.д.

С точки зрения правовых отношений жилье является объектом собственности (объектом вещных прав), тогда на первый план выходят такие характеристики жилья как право собственности (включающее владение, пользование и распоряжение), право наследования, право залога, права членов семьи собственника жилого имущества, государственная регистрация прав и сделок с жилым имуществом, юридическая связь с землей и др.

Как объект социальных отношений жилье является условием жизнедеятельности людей, местом их обитания и основой их свободы и независимости, а в некоторых случаях престижа и гордости.

С точки зрения функционального назначения жилищный фонд можно подразделить исходя из следующей классификации:

1. Жилые дома, часть дома:
 - индивидуальные жилые дома;
 - загородные коттеджи;
 - многоэтажные жилые дома различных серий.
2. Квартиры, комнаты, часть квартиры
 - 1-, 2-, 3-х и многокомнатные квартиры;
 - коммунальные квартиры;
 - элитные.
3. Специализированные жилые помещения:
 - общежития;
 - служебные квартиры и комнаты;
 - интернаты;
 - жилой фонд для временного проживания.

С точки зрения типологических признаков жилье можно классифицировать на:

1. Элитное жильё.
2. Жильё повышенной комфортности.
3. Типовое жильё.
4. Жильё низкого качества.

По способу вовлечения в экономический оборот жилье можно подразделить на:

- первичное;
- вторичное.

Как уже было сказано, жилое имущество обладает одновременно свойствами блага, необходимого потребителям для удовлетворения одной из базовых, первичных потребностей, без которой невозможно само существование человека, так же оно выступает как объект инвестирования, без которых владение и пользование жильем практически не возможно.

На рынке жилье выступает, прежде всего, как товар, объединяющий три взаимосвязанные формы:

- физический объект с определенными параметрами (количественными и качественными), выступающий объектом сделок (купли-продажи, аренды, залога и т.д.) и удовлетворяющий различные потребности;
- поток жилищных услуг, предоставляемым каждым конкретным объектом, позволяющим его использовать по непосредственному функциональному назначению;

– права собственности на жилое имущество, включающее владение пользование и распоряжение.

Объект жилого фонда как товар имеет потребительную стоимость и стоимость. Потребительная стоимость заключается в способности удовлетворять определенные потребности человека и проявляется в процессе использования. Уровень удовлетворения этих потребностей определяется качеством жилья и характеризуется не одним, а совокупностью потребительских свойств. Для жилья такими свойствами являются общая и жилая площадь в целом и в расчете на каждого члена семьи, наличие ремонта, оборудованность всеми видами коммуникаций (водоснабжение и водоотведение, лифт, отопление и др.). Оценку качественных характеристик жилья можно выразить при помощи формулы:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i M_i$$

Где K_i – количественная оценка i -й характеристики, M_i – коэффициент весомости (значимости) i -й характеристики, такой что

$$\sum_{i=1}^n M_i = 1; \quad 0 < M_i < 1$$

n – число учитываемых характеристик.

Коэффициенты весомости (значимости) устанавливаются на основе экспертных оценок специалистов при помощи социологических опросов и на основе анализа объемов удовлетворенного платежеспособного спроса на жилье.

Стоимость проявляется через цену жилья в процессе купли-продажи.

Для учета влияния на цену жилого объекта множества факторов можно использовать экономико-статистические модели типа:

$$P(k, t) = A + B_1 x_1 + B_2 x_2 + \dots + B_n x_n$$

Где $P(k, t)$ – цена k -ой квартиры в момент времени t , $x_1, x_2, \dots, x_n$ – набор локальных параметров (местоположение, площадь, этаж, наличие удобств, ремонт и т.д.), $A, B_1, \dots, B_n$ – эмпирические константы, определяющие степень влияния каждого параметра на цену квадратного метра площади квартиры.

Жилье входит в ту немногочисленную группу товаров, на формирование стоимости, а, следовательно, и цены, оказывает закон редкости и ограниченности, ведь не существует двух абсолютно идентичных объектов жилой недвижимости, они всегда будут отличаться местоположением, доступом к объектам инфраструктуры, освещенностью и другими характеристиками, поэтому, чем более уникальными свойствами будет обладать жилая недвижимость, тем более высокой будет ее цена.

Таким образом, именно жилье выступает наиболее распространенным объектом собственности, а так же выступает как товар, обладающий свойствами как потребительского блага, так и объекта инвестирования. В связи с этим правильная и продуманная государственная политика в области регулирования и развития жилищного сектора может повлиять на эффективность и дальнейшее развитие экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь. Т.1. М.: Советская энциклопедия, 1994.
2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. М.: Высшее образование, 2006.
3. Гуськов И. Проектирование и строительство индивидуальных жилых домов. Обзорная инф. Вып. 5. М.: ВНИИГПИ Госстроя СССР, 1991.
4. Жилищный кодекс Российской Федерации.
5. Кичихин А., Щербакова Н. Частное жильё – собственность и сделки // Закон. Прил. к газ. «Известия». 1996. № 8.
6. Нагаев Р.Т. Недвижимость: энциклопедический словарь. Казань: Идеал-Пресс, 2005.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ж., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2001.
8. Экономический словарь / Е.Г. Багудина, А.К. Большаков и др. М.: ТК Велби, Проспект, 2004.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Одним из важнейших условий эффективного функционирования государственных финансов является переход на качественно новый уровень управления регионом с целью улучшения социального положения населения, обеспечения устойчивого экономического роста, повышения инвестиционной привлекательности.

Для этого объективно необходимым становится расширение рамок методологического и методического инструментария, оценки различных параметров, подлежащих количественному измерению и качественной трансформации. Ориентация на наилучшие результаты предполагает задействование как оправдавших себя на практике методологических подходов, используемых в различных сферах финансово-экономической деятельности, так и существенная их модификация.

Необходимым элементом системы оценки финансового потенциала региона должен являться мониторинг. При этом под мониторингом финансового потенциала региона следует понимать специально организованную и постоянно действующую систему учёта (статистической отчётности), сбора, анализа и распространения информации, проведения дополнительных информационно-аналитических обследований (опросы и т.д.) и оценки (диагностики) состояния, тенденций развития и остроты конкретных региональных финансово-экономических проблем.

Главная задача мониторинга финансового потенциала региона состоит в создании надёжной и объективной базы для выработки региональной финансовой политики и определения ее приоритетов, а также обеспечение органов управления в регионе полной, своевременной и достоверной информацией о процессах, протекающих в финансово-экономических сферах, о складывающейся социальной ситуации.

Основной целью мониторинга финансового потенциала региона является определение возможности решения текущих и долгосрочных задач социального и экономического развития территорий на основе использования внутренних финансовых резервов и источников экономического роста. При организации мониторинга целесообразен учет следующих основных принципов:

- чёткого обоснования критериев оценки, обеспечивающих учет всех важнейших показателей финансового потенциала субъектов Российской Федерации;
- системности оценки, предполагающей учёт взаимосвязей базовых показателей и характеристик территориальных финансовых, инвестиционных и кредитных ресурсов;
- достоверности и легитимности исходных данных при выборе базовых показателей финансового потенциала региона;
- установления временных границ, обеспечивающих адекватность системы индикаторов задачам текущего анализа и прогнозирования уровня финансового потенциала региона;
- прозрачности и максимальной информативности результатов оценки уровня финансового потенциала регионов при принятии оптимальных управленческих решений;
- сочетания общеэкономических индикаторов с показателями, отражающими результативность деятельности и ответственность территориальных органов власти и управления по решению важнейших экономических и социальных проблем, а также эффективного и рационального использования финансовых, инвестиционных и кредитных ресурсов.

С этой точки зрения региональный мониторинг естественно дополняется региональной диагностикой, которая представляет собой построение системы индикаторов для оценки состояния объекта, разработку качественных и количественных шкал для измерения значений этих индикаторов. Диагностика используется для определения состояния региона, обнару-

жения «региональных болезней». Результаты диагностики показывают типологию региона. Постановка диагноза состояния региона позволяет оценить не только эффективность его жизнедеятельности, но и выявить его потенциальные возможности.

Основные характеристики диагностики как особого рода аналитического исследования достаточно подробно описаны в литературе [2]. Чаще всего среди основных характеристик диагностики выделяют следующие:

- комплексный характер, т.е. оценка дается развитию региона в целом и охватывает все основные стороны его развития, что отличает диагностику от других исследований, направленных на изучение важных, но все-таки отдельных сторон развития региона (конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, развития человеческого потенциала и т. д.);
- практическая направленность, т.е. устанавливаются основные проблемы в экономическом развитии региона, определяются причины их возникновения и формулируются рекомендации по преодолению негативных тенденций и решению проблем;
- горизонт исследования, для выявления и анализа проблем, формулировки обоснованных оценок и выводов необходима обработка информации за достаточно длительный период – порядка 5–10 лет, минимальная продолжительность ретроспективы составляет 3–4 года;
- простота используемых методик, т.е. диагностика рассчитана на разнообразный круг потребителей, поэтому следует, по возможности, избегать использования сложного методического аппарата, в частности экономико-математических моделей;
- воспроизводимость (верификация) и наглядность представления результатов, т.е. полученные результаты должны быть легко проверяемыми и иметь однозначное толкование;
- доступность исходной информации;
- относительный характер оценок, т.е. состоит в равнении фактического развития и состояния объекта с некоторым эталоном, в качестве которого выступают наиболее успешные регионы РФ (в частности, сравнимые с данным по уровню развития, экономико-географическому положению и т. д.);
- формулировка рекомендаций, поскольку основными потребителями результатов диагностики являются органы власти, констатация проблем, выявление их причин и оценка последствий недостаточны.

Однако, следует различать полное комплексное обследование региона и диагностику как более узкое и более формализованное исследование. Граница между ними размыта и определяется в основном ресурсами, выделяемыми на проведение исследования, в том числе временем, отпущенным на проведение работ, количеством и квалификацией экспертов, доступностью информации.

Региональная диагностика, как сущностный компонент территориального развития и оценки качества управления финансами территорий, стала предметом большого числа социально-экономических исследований. Термин «региональная диагностика» как совокупность специальных информационно-аналитических технологий введен в научный оборот сравнительно недавно. Диагностика достаточно трудоемкий по исполнению компонент территориального исследования, если учесть, что на сегодняшний день нет единых общеобязательных методик ее проведения, и вместе с тем одно из важнейших направлений анализа. Поскольку, во-первых, протекающая в рамках общей модернизации рыночная реструктуризация сопровождается дальнейшей дифференциацией регионов по их социально-экономическим параметрам, углублением асимметрии, усилением территориальной диспропорциональности на всех уровнях – макрорегиональном, региональном, субрегиональном. Резкая дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение ареалов депрессивности и бедности, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастание межрегиональных противоречий. Во-вторых, следует отметить, что территориальные социально-экономические диспропорции во многом порождаются объективными причинами, и не подлежит сомнению необходимость их смягчения, в том числе с помощью системы финансовых регуляторов.

Цели системной диагностики финансового потенциала региона зависят, прежде всего от того, кто является ее потребителем (особенно в прикладных целях). Пожалуй, основная

группа потребителей системной диагностики финансового потенциала регионов – это органы власти всех уровней. Кроме того, для федеральных органов власти системная диагностика экономики регионов необходима для уточнения целей и задач, инструментов любых других направлений проводимой финансовой политики: различия между российскими регионами столь велики, что эти различия при проведении финансовой политики нельзя не учитывать, даже если реализуемые мероприятия не связаны напрямую с региональной политикой. По сути речь идет об «экспертизе региональных последствий нерегionalных решений» [1].

Во-вторых, потребителями системной диагностики финансового потенциала региона являются органы власти субъектов Федерации, поскольку системная диагностика является основой для разработки региональных стратегий, программ социально-экономического развития субъектов Федерации. Диагностика позволяет правильно оценить происходящие в субъекте Федерации процессы, адекватно оценить финансовое положение субъекта Федерации на фоне других регионов России.

В-третьих, потребителями системной диагностики могут являться политические партии и организации, которые могут выстраивать свою деятельность в регионах в зависимости от финансово-экономической ситуации в них.

В-четвертых, потребители системной диагностики финансового потенциала региона – это представители бизнеса, которые ее используют в целях принятия решений:

- оценки инвестиционной привлекательности регионов, для размещения и эксплуатации производственных площадей;
- об увеличении или сокращении масштабов своей деятельности в том или ином регионе исходя из перспектив его социально-экономического развития;
- о своей роли в развитии экономики региона.

Всем названным группам потребителей для достижения своих целей нужны, как правило, комплексные оценки региональных ситуаций. Поэтому проблемы их грамотного формирования заслуживают огромного внимания. Однако, комплексной модели, позволяющей эффективно продиагностировать состояние финансового потенциала субъекта Федерации в настоящее время не выработано, не смотря на многообразие подходов в диагностике социально-экономического положения регионов.

Так, одной из основных проблем формирования комплексной системы оценки финансового потенциала региона является отсутствие необходимой информации для ее проведения. Так, при проведении комплексной диагностики экономики любого российского региона, как правило, задействованы следующие несколько групп разнородных статистических данных.

1. Наиболее важный блок формируют статистические сборники и оперативные информационные публикации, которые готовит Федеральная Служба государственной статистики (Росстат) – бывший Госкомстат России. Особый раздел составляют сборники по отдельным регионам, публикуемые при участии территориальных комитетов Росстата.
2. По отдельным вопросам базовой информацией являются сведения других федеральных ведомств (например, Министерства финансов, Центрального банка России, Министерства экономического развития и торговли и т. д.). Это связано с правилами сбора статистической отчетности и проведения различного рода статистических обследований по разным направлениям финансово-экономического развития.
3. Публикуемые в открытой печати данные об экономике отдельных субъектов Федерации и муниципальных образований, в том числе и Интернет сайты региональных администраций. Однако, набор показателей состояния и динамики регионального хозяйства, используемых администрациями субъектов Федерации и Росстатом, совпадает далеко не всегда. Более того, информация региональных администраций и данные, публикуемые в сборниках Росстата/Госкомстата, могут существенно различаться даже для одних и тех же экономических индикаторов, что вызывает дополнительные трудности в оценке.
4. Результаты опросов и исследований научно-исследовательских учреждений и различных отраслевых ассоциаций, торгово-промышленных палат, зарубежных политических, научных и коммерческих представительств и т.п. Наибольший интерес представляют маркетинговые обзоры и детализация статистических сведений, относящихся к рассмотренным выше блокам. В то же время нельзя не упомянуть и об исследованиях,

получивших самое широкое признание – прежде всего речь идет о работах рейтингового агентства «Эксперт» и его многолетних исследовательских проектах.

Наличие пяти блоков разнородной статистической информации об экономике региона выводит на передний план проблему их сопоставимости.

При этом, несмотря на множество источников разнородных данных об финансовом состоянии регионов, о которых было сказано выше, и происходившие в последние годы позитивные сдвиги в формировании информационной базы для системной диагностики экономики регионов, имеющаяся информационная база содержит различные «белые пятна», связанные с отсутствием важных показателей.

Недостатком статистики Росстата/Госкомстата можно назвать отражение региональных хозяйств в статистических данных прежде всего как замкнутых систем. Основной массив показателей посвящен характеристике производства и потребления внутри регионов, тогда как финансово-экономические связи субъектов Федерации представлены крайне ограничено, лишь общими показателями, характеризующими бюджет, инвестиции, кредитную систему региона.

Система оценки финансовых показателей, разрабатываемая в рамках деятельности министерств и ведомств, отличается не сопоставимостью в рамках нескольких регионов и проблемой построения временных рядов. Поскольку, разрабатываемые методические подходы имеют жесткую привязанность к нормативным актам, что в конечном итоге приводит к регулярному изменению структуры показателей и невозможности формирования их динамики и выявлению закономерностей.

Поэтому, считаем целесообразным, в рамках осуществления финансового мониторинга региона Министерством финансов необходимо создать независимую службу по оценке финансового потенциала региона. Основными полномочиями данного структурного подразделения должны явиться:

- сбор и анализ данных по источникам финансового потенциала региона;
- формирование методического аппарата и проведение оценки финансового потенциала региона;
- обработка полученных результатов и формирование рекомендаций для финансово-экономических министерств и ведомств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: КомКнига, 2006.
2. Леонов С.Н., Казанцева Т.В. Межбюджетные отношения на уровне субъекта Федерации. Владивосток: Дальнаука, 2006.
3. Управление финансами территорий, ориентированное на результат / Под ред. Таксира К.И. М.: Финансы, 2006.

ЗИМИНА Н.В.

«БОЛЬШОЙ РОСТОВ»: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА АГЛОМЕРИРОВАНИЯ В ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Характерной чертой модернизации стало рождение «глобальной мировой экономики». Глобализация – сложный и неоднозначный процесс, позволяющий с одной стороны в короткие сроки совершить экономический прорыв, с другой, провоцирующий поляризацию экономического пространства. В исследованиях В.А. Колосова, Д. Эккерта, О.И. Вендиной, под поляризацией подразумеваются процессы, происходящие на территории, которая имеет центр

(полюс), притягивающий население, экономическую и социально-культурную активность, что обостряет контрасты между центром и периферией региона. С поляризацией пространства тесно связано представление о многополярном (или полицентрическом) развитии, которое естественным образом проявляется на различных пространственных уровнях.

В работах П. Маршана, И. Самсона говорится об огромной роли, которую стали играть в планетарном движении и обмене метрополисы. Некоторые из них стали экономическими агентами международного уровня. Они, а также другие метрополисы менее крупных размеров с более узкими компетенциями превратились в ключевые точки мировой экономики. Могущество государств определяется могуществом его метрополисов. Ф. Бродель обозначил термином «метрополисы» крупные города, выполняющие интернациональные экономические функции, в которых наблюдается постоянный приток и отток информации, товаров, капиталов, кредитов, людей и т. д. Современный метрополис включает четыре составляющих:

- 1) Является центром более или менее масштабного материального (промышленного) производства и, главное, научно-производственным полюсом роста;
- 2) Выступает, как центр принятия решений т. К. Может стать средоточием политической власти, выполняя регулирующие функции на более или менее обширной территории (государственный или региональный уровень). В метрополисах обычно располагается руководство крупных предприятий, действующих в различных секторах экономики. Это объясняется в том числе и тем, что менеджмент крупных корпораций стремится сблизиться с политическими силами;
- 3) Является полюсом притяжения для людей, информации, товаров и услуг (срабатывание «гравитационного эффекта» при достижении городом или агломерацией достаточно крупных размеров);
- 4) Культурный аспект, наличие своего имиджа, определённой атмосферы, позволяющей реализовывать внеструктурное неформальное образование. Культурная жизнь в городе также имеет большое значение.

Метрополис окружен регионом, который представляет собой его hinterland (внутренней территорией, находящейся в пределах региона) и для которого он является центром и одновременно передаточным звеном в отношениях с глобальным миром, рассматриваемым, как обширный foreland.

Метрополис всегда выступает, как международный транспортный узел или очень хорошо связан регулярным транспортным сообщением с ближайшим узлом. Он служит своеобразным «ключом» к своему «хинтерленду» (благодаря политическому и экономическому весу своих руководителей, с одной стороны, и сети коммуникаций - с другой. Исходя из этого, крупный город может считаться метрополисом, если выполняет большую часть из вышеперечисленных функций.

В России на роль нового интернационального метрополиса может претендовать Москва. Однако в условиях глобализации, российское пространство не может функционировать по такой схеме. Моноцентрическая модель пространства ведёт к увеличению контраста между «московским архипелагом» и «периферией». Избежать негативных последствий такого развития позволяет многополярность [6].

Очевидно, что на роль метрополисов альтернативных столице, претендуют российские региональные метрополии.

Экономическая конкурентоспособность и относительное благополучие региональных столиц, формирование потенциала их развития, а также особенности и формы его реализации берут своё начало в советском прошлом, обусловившем настоящее большинства городских поселений России.

Родоначальником метрополисов являются города, которые формируют городские агломерации. Региональные столицы («metropole regionale») вследствие своего превосходства над другими городскими поселениями по совокупности демографических и социально-экономических показателей формировались на базе крупнейших городов. Наиболее важными составляющими функциональной структуры крупнейшего города являлись промышленность, строительство, транспорт, наука и управление. Это отрасли, обладали наибольшей агломерирующей силой. Тяготение различных видов деятельности к крупнейшему городу порождало

при ограниченных территориальных возможностях города явление, которое может быть названо «конкуренцией функций».

Развертывание промышленного комплекса города-ядра, обусловленное развитием производства в условиях ограниченной, во многих случаях уже исчерпанной территориальной емкости, приводит к возникновению системы городов-спутников. Основным типом являлись города-спутники, которые сохраняли административную самостоятельность, но фактически превращались в составные части центрального города. Таким образом, происходило накопление предпосылок для перехода к более емкой, экономически и социально более эффективной, чем точечная городская, ареальной форме концентрации, т. е. к агломерации [4].

По сравнению с городом агломерация представляет собой более развитое и полное сочетание дополняющих друг друга элементов. Выделяются два основных направления в развитии агломераций. С одной стороны они обладают огромными возможностями для ускорения общественного развития (городские агломерации обладают совокупностью предпосылок для зарождения и быстрого становления новых производств, отраслей, видов деятельности), с другой усиливают значения узлов территориальной структуры, что выражается в ведущей роли города или агломерации в экономическом районе и в их посредничестве между районами. По сути, являясь преемником крупнейшего города, агломерация расширяет возможности развития его потенциала. Реализация потенциала агломерирования осуществляется за счёт зарождения и становления новых отраслей и производств, благодаря концентрации управления, науки, проектирования и информационного обеспечения, подготовки высококвалифицированных кадров, многоотраслевой промышленности и емкому рынку потребления. Кроме того, потенциал агломерирования реализуется в развитии культуры и искусства. Агломерация сосредотачивает различные объекты, обеспечивающих выполнение городом роли культурного центра.

В годы реформ российские города вошли в устойчивое кризисное состояние. Экономическая основа большинства городов, созданная по законам централизованно-плановой системы вошла в противоречие с законами рыночной экономики. Открывшиеся рыночные возможности развития городов оказались сосредоточенными в региональных столицах и всего в одном-двух городах далеко не всякого региона. В. Лексин отмечает, говоря о факторах экономической конкурентоспособности региональных столиц, прежде всего территориальную концентрацию производства и непроизводственной сферы в пределах ограниченного пространства. Благодаря государственным капиталовложениям, региональные столицы гораздо более благоустроены по сравнению с другими городами, за счёт развитой городской социальной инфраструктуры. Кроме того, ни одна будущая региональная столица не была городом с моноотраслевой промышленностью. В крупнейших административных центрах России, за редким исключением были представлены практически все (кроме цветной металлургии или авиастроения) отрасли советской экономики [5]. В работе Н.Ю. Власовой говорится об изменениях, произошедших в функциональной структуре региональных столиц в постсоветский период. В них быстро развиваются специфические управленческие, торгово-распределительные, коммерческие, финансово-бюджетные и иные функции.

Все крупнейшие города России являются экономическими центрами своих регионов и остаются центрами производства товаров и услуг для окружающих регионов, что приводит к усилению функций «центрального места». Политические, административные функции усложнились и усилились. Это связано с преданием регионам статуса субъектов федерации и передаче ряда административных функций на региональный уровень. По-прежнему традиционные для крупнейших советских городов функции (промышленные, административные, образовательные, культурные) остаются важнейшими. Но, наполнение, содержание «традиционных» функций является принципиально новым. Изменились условия реализации внешнеэкономических функций городов. В советский период международные связи городов осуществлялись через центральные министерства и ведомства. Сейчас города имеют право непосредственно участвовать в глобальных экономических процессах, что ведёт к пространственной интеграции национальных, региональных и локальных рынков.

Таким образом, в условиях модернизации всё большее значение приобретают метрополисы, интегрирующие свои регионы в глобальное экономическое пространство. Реализация потенциала агломерирования региональными метрополиями осуществляется через функ-

циональную структуру региональной столицы и совокупности городов, находящихся в пределах её внутренней территории. Крупнейшие городские агломерации могут претендовать на роль метрополисов при наличии определённых функциональных характеристик, основой которых являются функции, исторически обладавшие наибольшей агломерирующей силой: промышленность, строительство, транспорт, наука и управление. В условиях модернизации основополагающие агломерирующие функции развиваясь и дополняясь, формируют новые звенья функциональной структуры крупнейших городов. Приоритетным направлением в условиях тертеаризации, соответствующей постиндустриальной модели развития экономики является развитие функций сферы услуг. Кроме того, метрополисы должны быть хорошо связанными со своей внутренней территорией, служить посредником между ней и глобальным миром, а также предоставлять широкий спектр высших корпоративных услуг.

Основной задачей России является формирование на своей территории ряд метрополисов, альтернативных столице, так называемых «полюсов роста». В работах А. Г. Дружинина говорится о проявлении феномена многополюсности южного макрорегиона, как дальнейшей поляризации, концентрации социально-экономического потенциала в мезомасштабе – в региональных столицах. Основной задачей представляется в полной мере реализовать потенциал крупных городских агломераций, как узлового элемента опорного каркаса расселения, генераторов и ретрансляторов социально-экономических инноваций, «полюсов» экономической активности, эпицентров воспроизводства русской культуры. Именно опережающее развитие ведущих городских агломераций Юга, складывание региональных метрополий, способно с одной стороны, придать территориальной социально-экономической системе Юга столь необходимый центростремительный вектор, с другой – распространить позитивные хозяйственные и социокультурные импульсы на всю в целом депрессивную пока периферию» [2, 3].

Региональные столицы обладают наибольшим весом в экономике южного макрорегиона. Среди региональных метрополий Юга России по уровню социально-экономического развития выделяются четыре крупнейших города: Краснодар (781,6 тыс. чел.), Астрахань (501,3 тыс. чел.), Ростов-на-Дону (1062,1 тыс. чел.) и Волгоград (1004,2 тыс. чел.) [1].

Из них, по совокупности качеств, присущих метрополисам – Ростов и Краснодар. Два города демонстрируют значительный потенциал саморазвития и претендуют на расширение ареалов влияния. Конкурентоспособность донской столицы во многом определяется функциональной структурой Ростовской агломерации («Большого Ростова») и Ростовской областью (Р0) в целом.

Становление «Большого Ростова» можно проследить в динамике некоторых социально-экономических показателей городов областного подчинения. В качестве социально-экономических показателей рассматривались численность населения, выпуск товаров и услуг по полному кругу предприятий, продукция сельского хозяйства во всех категориях, оборот розничной торговли, инвестиции в основной капитал (по полному кругу предприятий), ввод в действие общей площади жилых домов за счёт всех источников финансирования, среднемесячная начисленная заработная плата одного работника и наличие легковых автомобилей в личной собственности на 1000 человек. Процесс становления «Большого Ростова» проявляется на территории Ростовской области в отрыве донской столицы от остальных городов по ряду социально-экономических показателей. Прослеживается тенденция дальнейшей поляризации экономического пространства с центром в Ростове-на-Дону, т. е. большинство городских округов постепенно теряют своё значение в экономике Р0. Динамика социально-экономических показателей гг. Батайска, Аксая и Азова говорит о непосредственном влиянии на них донской столицы, что позволяет определить границы Ростовской агломерации, включающей помимо региональной метрополии вышеперечисленные города. Несмотря на территориальную близость к Ростову, Новочеркаска и Таганрога, существует тенденция снижения доли этих городов в объёме социально-экономических показателей за рассматриваемый период. Таким образом, в Ростовской области складывается моноцентричная модель поляризации пространства с центром в Ростовской агломерации.

При характеристике функциональной структуры (набора функций) Р0 анализировались показатели изменения численности населения, структуры занятости населения по отраслям экономики, структуры основных производственных фондов и валового регионального

продукта за период времени с 1990 по 2005 год. Исследования показали, что в структуре РО наиболее развиты функции, корреспондирующие с такими характеристиками метрополиса, как центр материального производства, полюс притяжения людей, товаров, услуг, информации, транспортный узел. Данные функции имеют тенденцию к дальнейшему развитию, ввиду поступающих инвестиционных и финансовых вложений в соответствующие отрасли экономики. Функция центра принятия решений и наличие имиджа ограничены официальным статусом центра ЮФО. В структуре РО недостаточно развиты функции финансовой деятельности и управления, которые могли бы повысить ее статус как центра принятия решений, а также культуры, искусства, науки, формирующих культурный аспект метрополиса. Функциональная структура РО определяется, прежде всего, реализацией потенциала агломерирования донской столицы. Ростов-на-Дону является бесспорным лидером среди городских округов. Ростовская агломерация, включающая помимо Ростова, Батайск, Аксай и Азов образует систему, несущую более половины функциональной нагрузки области и тесно взаимодействующую с прилегающими муниципальными районами. Происходит своего рода диффузия или взаимообусловленность функций: промышленность (например пищевая) Ростова поддерживается на высоком уровне, благодаря развитому сельскому хозяйству прилегающих районов, и в то же время Ростовская агломерация обеспечивает поддержку и развитие в них функций, присущих городским округам. Существуют положительные и отрицательные моменты реализации потенциала агломерирования в развитии региональной метрополии. С одной стороны, Ростов поддерживает и стимулирует развитие близлежащих городов и прилегающих территорий по звеньям функциональной структуры, отвечающим за промышленность, сельское хозяйство, строительство и транспорт, с другой стороны эффект гравитации, созданный донской столицей, обедняет функциональную структуру городов, входящих в состав Ростовской агломерации. Это особенно заметно в отношении функций торговли и коммерческой деятельности, образования, финансов, культуры и искусства, науки и научного обслуживания, которые достаточно слабо развиты в Батайске, Аксае и Азове.

Ростов, как региональная столица, безусловно, аккумулирует наличие центральных функций, к которым можно отнести образование, управление, финансовую деятельность, культуру, а также науку и научное обслуживание. Существует также определённая дифференциация распределения центральных функций городских округов Ростовской области. К городским округам, имеющим достаточно развитый, в масштабах области, блок центральных функций можно отнести Таганрог, Новочеркасск, Шахты и Волгодонск. Данные города имеют численность населения свыше 100 тыс. человек и сконцентрированы (кроме Волгодонска) на юго-западе области. Помимо центральных функций вышеперечисленные городские округа доминируют практически по всем остальным звеньям функциональной структуры Ростовской области. Отсюда, можно сделать вывод, что роль в системе региональной экономики Ростовской области определяется реализацией потенциала агломерирования региональной столицы и ряда вышеперечисленных городских округов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виденская Е.* Крупнейшие города в территориально-хозяйственной системе Юга России: экономические факторы, потенциал, приоритеты и механизмы развития в контексте глобализации: Дисс. ... канд. экон. наук, 2006.
2. *Дружинин А.Г.* Юг России конца XX – начала XXI в. (экономико-географические аспекты). 2005;
3. *Дружинин А.Г., Булгакова О.А.* Поляризация территориального социально-экономического развития Юга России в условиях глобализации. М., 2003.
4. *Лаппо Г.М.* Развитие городских агломераций СССР. М., 1978.
5. *Лексин В.* Региональные столицы в экономике и социальной жизни России // Вопросы экономики. 2006. № 7.
6. *Маршан П., Самсон И.* Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики. 2004. № 1.

ПРИОРИТЕТЫ И ТЕХНОЛОГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Острота структурных проблем современного российского рынка труда в последнее время заставляет ученых и практиков несколько по-новому взглянуть на выбор дальнейших путей развития государственной политики в данной сфере.

Анализируя основные аспекты возникновения напряженности на отечественном рынке труда следует согласиться с мнением ряда специалистов, которые считают, что в условиях нынешней российской экономики показатель занятости населения почти не реагирует ни на один шок. Он просто медленно и однообразно снижается в промышленности и точно так же повышается в целом. На все социально-политические и экономические потрясения вместо занятости реагирует оплата труда. То есть рост экономики сопровождается ростом занятого в ней населения, но уровень безработицы при этом не снижается. В то время как во многих развитых странах (например, в США) уровень безработицы чутко реагирует на изменения в экономике. Российские же безработные существуют как будто вне экономики и довольно слабо ею востребованы [6].

Одна из главных причин данной ситуации – низкая мобильность трудовых ресурсов и недостаток квалификации. Так, если исходить из структуры заявок в центры занятости на местах, одновременно с общим ростом краткосрочных, временных вакансий для неквалифицированной рабочей силы за последние четыре года резко возросла нехватка в квалифицированных инструментальщиках, токарях, фрезеровщиках и т. п. Спрос на специалистов в области конструирования, производства и эксплуатации ЭВМ удовлетворяется только на 50% [11].

Этот перечень можно продолжать, и, по мнению большинства экспертов, дефицит квалифицированных кадров будет расти все сильнее, а в ближайшие три года достигнет максимума.

В этой связи необходимо отметить, что декларируемая на протяжении многих лет необходимость усиления взаимосвязи между рынком труда и рынком образовательных услуг посредством реализации программы регионального заказа на квалифицированных специалистов пока что находит конкретное воплощение лишь в отдельных регионах, о чем речь пойдет в дальнейшем изложении.

При этом по данным Росстата самый высокий уровень безработицы фиксируется среди молодежи в возрасте до 20 лет (26%), затем следует возрастная группа 20–24 года (13%). В государственную службу занятости обращается за помощью только 1/5 часть молодежи, не имеющей работы, что еще больше обостряет проблему ее трудоустройства, способствует криминализации молодежной занятости в теневом секторе экономики [8].

Все это происходит на фоне того, что из-за демографических проблем в стране намечается тенденция к абсолютному сокращению населения в трудоспособном возрасте. В 2006 году число людей трудоспособного возраста уменьшилось на 40 тыс. человек, в 2007 году – уменьшится на 412 тыс. человек, в 2008 году – на 631 тыс. человек.

Одновременно на лицо системные проблемы в данной сфере: по оценкам экспертов прирост населения за счет внешней миграции компенсирует естественную убыль населения (2005г. – 900 тыс. человек в год, в 2006 году – около 700 тыс.) чуть более чем на 10%. Территориальные диспропорции на рынке труда также очевидны: спрос и предложение рабочей силы концентрируются в центральных регионах (миграционный прирост на уровне 100 тыс. человек в год), трудоспособное население уезжает из Сибири и Дальнего Востока (только в январе–сентябре 2006 года в центр России переехали 371 тыс. человек), а на Северном Кавказе безработица составляет 20% экономически активного населения [2].

В феврале 2007 г. на заседании Правительства РФ был рассмотрен проект Концепции действий на рынке труда на 2007–2010 гг. Здесь следует отметить, что предыдущая Концепция была принята на период 2003–2005г.г. Таким образом можно констатировать, уже более полутора лет в России отсутствует официальный документ, который хотя бы обозначал стратегические направления деятельности государства в сфере занятости.

Говоря о сути рассматриваемого документа, отметим, что относительно хронической проблемы дисбаланса спроса и предложения на рынке труда концепция предлагает ежегодно формировать государственные заказы, финансируя за счет бюджета подготовку определенного количества специалистов нужных профессий. В частности, в вузах количество бюджетных мест будет сокращаться за счет невостребованных специальностей.

Здесь следует отметить наличие определенного опыта Ростовской области в данном направлении. Так, начиная с 2007 года предполагается, что регулярно раз в два года будут проводиться региональные статистические обследования предприятий и организаций о потребности в квалифицированных рабочих кадрах, мониторинг трудоустройства выпускников и т.д. с целью обеспечения сбалансированного спроса и предложения квалифицированной рабочей силы на региональном рынке труда, регулирования объемов и профилей подготовки квалифицированных рабочих в системе начального профессионального образования Ростовской области с учетом прогноза потребности экономики области в этих кадрах [9].

В результате межведомственного взаимодействия должен быть сформирован прогноз региональной потребности по востребованным массовым профессиям, в соответствии с которыми учреждения начального профессионального образования должны сформировать проект заказа на подготовку квалифицированных рабочих кадров по профессиям, срокам обучения и количеству на очередной учебный год через систему прямых договоров о сотрудничестве в подготовке кадров с работодателями.

Возвращаясь к проекту Концепции действий на рынке труда на 2007-2010 гг. отметим, что проблему крайне неравномерной «географии» распределения трудовых ресурсов предполагается решать путем привлечения трудовых ресурсов, в основном молодых людей, только получивших диплом, в отдаленные регионы страны, традиционно нуждающиеся в рабочих руках. Здесь в качестве ключевого аспекта представляется решение жилищной проблемы – оплачивать семьям молодых специалистов проценты по ипотечным кредитам – за счет государства, гасить часть суммы кредита – за счет работодателя.

Также в рассматриваемом документе предлагается вернуться к страховой системе выплаты пособий, существовавшей до 2000 года. Её суть в том, что средства на пособия идут из специального страхового фонда, куда делают отчисления сами работники и работодатели. В случае увольнения, человек довольно долго может получать немалую часть от своего прежнего заработка. Если же период безделья затягивается, его переводят на социальное пособие, гораздо более скромное.

По словам Т. Четверниной, такой подход, давно и с успехом действующий на Западе, не позволяет работникам слишком уж «засиживаться на пособиях» и стимулирует их к поиску нового места. А в период поиска поддерживает его уровень жизни на привычном уровне. Здесь целесообразно подчеркнуть, что данная мера тем более актуальна, поскольку по оценкам психологов, время поиска работы не должно затягиваться дольше, чем на полгода. В противном случае, у человека исчезает мотивация, и вероятность его возвращения «в строй занятых» резко снижается. В настоящее же время, по данным статистики, в среднем по России продолжительность поиска работы составляет 8,7 месяца, а на территории 20 наиболее проблемных регионов свободные вакансии ищут более десяти месяцев, 39% безработных ищут работу дольше года. И вероятность их возвращения к трудовой деятельности уже невысока [1].

В проекте Концепции затрагивается и проблема необходимости повышения эффективности миграционной политики путем активизации внутренней трудовой миграции при регулировании внешней миграции.

В планах министерства здравоохранения и социального развития РФ – создание в конце 2007 года Национального банка данных граждан, готовых переехать в другой регион России при содействии государственных служб занятости. Проблема снижения уровня внутренней миграции ранее практически не учитывалась правительством при разработке его планов (при этом к примеру, в Южном федеральном округе в течение 6 лет функционировал единый специализированный банк вакансий «Северный Кавказ», который прекратил существование в 2005 г. в том числе из-за низкой заполняемости вакансий, входящих в данный банк).

Сейчас же работа служб занятости ограничена пределами региона, и создание единой информационной системы под эгидой Минздравсоцразвития в 2008–2009 годах позволит

службам, как минимум, обмениваться информацией о наличии так называемых «мобильных» соискателях и межтерриториальных вакансиях.

В то же время имело бы смысл объединить работу по подбору персонала частных агентств и государственной службы занятости. В любом случае, организация общей базы данных вакансий, как это делается во многих европейских странах, повысила бы прозрачность рынка труда и благотворно повлияла бы на состояние социально-трудовой сферы [5].

Касаясь проблемы соотношения средней заработной платы и прожиточного минимума подчеркнем, что по данным Росстата средняя российская зарплата увеличилась в марте 2007 г. до 12 580 рублей (в пересчете – более 480 долларов), что втрое превышает средний, расчетный, прожиточный минимум. По сравнению с мартом 2006г. зарплата выросла на 27,7%, а в реальном выражении, то есть с поправкой на инфляцию – на 18,9 [3].

В действительности, по оценкам экспертов, порядка 10 миллионов россиян (каждый четвертый из общей численности наемных работников) получают официальную зарплату ниже прожиточного минимума. Распределение работников, получающих зарплату ниже прожиточного минимума, в разрезе семи федеральных округов и двух городов федерального значения представлено в таблице 1.

Таблица 1

Различия в уровне оплаты труда по федеральным округам

Доля работников, получающих зарплату ниже прожиточного минимума	1 квартал 2007 года	1 квартал 2006 года
Цент. федеральный округ	29,4%	33,2%
Северо-Западный	23,9%	26,4%
Южный	28,1%	31,7%
Приволжский	29,9%	33,1%
Уральский	17,5%	19,6%
Сибирский	25,7%	28,2%
Дальневосточный	35,4%	38,3%
Санкт-Петербург	19,7%	22,4%
Москва	28,8%	30,6%
Россия	24,4%	29,4%

Данные Всероссийского центра уровня жизни за 1 квартал 2007г.
Источник: [8].

Ряд специалистов считают, что для более полноценных и позитивных реформ на рынке труда принятия одной концепции недостаточно, необходима целенаправленная политика государства, которая бы усилила стимулы к труду и навела порядок в социально-трудовой сфере. В этой связи до конца 2007 г. Правительству РФ должен быть представлен для рассмотрения проект «Достойный труд», в русле которого предполагается осуществление нескольких программ, в том числе борьба с «конвертными» зарплатами, установление минимального размера оплаты труда на уровне прожиточного минимума, создание безопасных условий труда.

Можно констатировать, что первый шаг в этом направлении уже сделан: в сентябре 2007 года МРОТ более чем удвоен – его уровень доведен до 2300 рублей. В то же время минимальный и максимальный размеры пособия по безработицы не индексировались с начала 2005 г. и на сегодняшний день составляют 720 руб. и 2880 руб. соответственно.

Здесь же следует упомянуть, что согласно предложению Минздавсоцразвития, на региональный уровень может быть отнесено установление собственных ставок пособия по безработице. В этом случае следует предостеречь местные органы службы занятости от опасности возникновения эффекта «ловушек безработицы», когда возникает значительная численность «долгосрочных» безработных, которые по сути являются социальными иждивенцами.

Говоря о мерах государства в сфере занятости населения, нельзя не упомянуть о том, что определяющее значение в реализации государственной политики занятости принадлежит

региональным и особенно местным органам службы занятости, которые непосредственно предоставляют услуги населению по содействию в трудоустройстве. Именно способность центров занятости населения на муниципальном уровне удовлетворять самые разнообразные потребности населения в сфере занятости свидетельствует об эффективности всей организационной работы с экономически активным населением.

В данной сфере также накопились многочисленные системные проблемы, связанные, в первую очередь, с необходимостью значительного качественного улучшения услуг, предоставляемых государственной службой занятости как безработным и ищущим работу гражданам, так и работодателям. Ведь по данным обследований, проводимых Росстатом по поводу отношения населения к проблемам занятости, лишь около 34% граждан, ищущих работу, обращаются в государственную службу [7]. Работодатели же, зачастую рассматривают службу занятости как учреждение для поиска работы неудачниками и нередко воспринимают присланных им из службы занятости людей как худшую часть рабочей силы.

В этой связи явно назрела необходимость перехода всей системы предоставления услуг в сфере занятости на качественно новый уровень, усиливающий индивидуальный подход к каждому клиенту.

В рамках проводимой в стране административной реформы с целью повышения качества предоставления, эффективности и доступности государственной услуги, создания комфортных условий для получателей данной услуги по всей территории Российской Федерации внедрен Административный регламент по содействию гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в поиске необходимых работников [10].

Данным Административным регламентом четко определены последовательность действий работников центра занятости населения при предоставлении ими пользователям центра государственных услуг, временные нормативы выполнения услуг, механизм взаимодействия работников центра занятости и получателей государственной услуги, порядок и формы контроля за предоставлением услуги, а также порядок обжалования получателями услуг действий (бездействий) и решений, принятых работниками центра занятости населения в ходе предоставления государственной услуги.

В соответствии с регламентом также будет расширено информирование населения о перечне государственных услуг, оказываемых службой занятости населения.

Приказом Минздравсоцразвития РФ № 819 от 30.11.2006 г. также утвержден Административный регламент по предоставлению государственной услуги по осуществлению социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными. В ближайшее время Федеральная служба по труду и занятости планирует разработать и утвердить еще 8 административных регламентов по ключевым направлениям работы службы занятости населения.

В качестве рекомендаций относительно дальнейшей модернизации деятельности государственной службы занятости следует отметить необходимость дальнейшего усиления работы не только с зарегистрированными безработными, но и с ищущими работу гражданами.

Здесь в качестве положительного момента нужно отметить, что в соответствии с новым регламентом время приема населения в определенные дни будет увеличено до 19–20 часов, что, несомненно, удобно для работающих граждан, желающих сменить место работы.

Важнейшим аспектом, характеризующим модернизацию структуры территориальных органов государственной службы занятости является передача с 1 января 2007 г. полномочий по оказанию услуг в сфере занятости населения и защиты от безработицы органам государственной власти субъектов Российской Федерации [12]. Передаваемые полномочия будут финансироваться за счет субвенций из федерального Фонда компенсаций и, что особенно важно, дополнительных средств региональных бюджетов.

Таким образом, затраты на реализацию мероприятий государственной политики занятости перестают быть в исключительной компетенции Российской Федерации. Теперь у региональных властей вновь появляются финансовые рычаги для стабилизации ситуации в данной сфере исходя из специфики социально-экономического развития территорий.

При этом важным представляется соблюдение принципа, упомянутого в Докладе о результатах и основных направлениях деятельности Роструда, который заключается в необходимости выделения и планирования расходов из федерального бюджета исходя из диффе-

ренцированного подхода к реализации программ по обеспечению защиты от безработицы и содействию в трудоустройстве [4].

Таким образом, декларируется целесообразность выделения дополнительных средств регионам, которые сумели привлечь к софинансированию мероприятий политики занятости значительные средства работодателей, а также региональных и местных бюджетов.

В завершение особо подчеркнем, что главная задача, которая сейчас стоит перед Федеральной службой по труду и занятости – укрепление позиций государственной службы занятости как активного института рынка труда. С этой целью необходимо проводить целенаправленные меры по совершенствованию технологии работы органов службы занятости на местах, разрабатывать улучшенные нормативы расходования средств федерального и других бюджетов по мероприятиям государственной политики в области занятости, а также методики планирования и распределения средств по целям, задачам и программам.

Одновременно, необходимо усилить взаимодействие и координацию работы органов службы занятости с иными федеральными и региональными органами власти и управления, задействованными в разработке и реализации политики занятости, а также с негосударственными объединениями и организациями. Все эти меры должны быть направлены на скорейшее предотвращение развития негативных тенденций на отечественном рынке труда и создание условий для стабилизации ситуации в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бокарева Н. Биржа без труда, или каково быть российским безработным // Интернет-журнал Point.ru. 09.07.2007.
2. Бутрин Д., Николаева Д. Михаил Зурабов устал от безработных // Коммерсант. 19.02.2007.
3. В кошельках гуляет ветер // Труд. 07.06.2007. № 098.
4. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Роструда в 2002–2007 гг. // Роструд. 2004.
5. Назарова У. Регулирование рынка труда и эффективная занятость // Государственная служба. 2006. № 4.
6. Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2006.
7. Обследование населения по проблемам занятости // Федеральная служба государственной статистики РФ. 2007. Май.
8. Плакся В.И. Безработица: теория и современная российская практика (социально-экономический аспект). М.: Изд-во РАГС, 2005.
9. Постановление Администрации Ростовской области «О порядке формирования регионального заказа на подготовку квалифицированных рабочих кадров в системе начального профессионального образования Ростовской области» № 182 от 16.05.2006 // Информационно-поисковая система «Консультант».
10. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Об утверждении административного регламента Федеральной службы по труду и занятости по предоставлению государственной услуги содействия гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников» № 513 от 03.07.2006 // Информационно-поисковая система «Консультант».
11. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации (коллектив авторов). М.: Техносфера, 2007.
12. Федеральный Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий» № 199-ФЗ от 31.12.2005 // Информационно-поисковая система «Консультант».

ИВАНОВ В.Ю.

КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ
ЗАНЯТОСТЬЮ В РЕГИОНЕ

Реформирование народного хозяйства России поставило новые для отечественной экономики проблемы, среди которых важнейшей является задача управления формирующимся молодежным рынком труда. Формирование молодежного рынка труда осуществляется в сравнительно более сложных условиях, вызванных следующими причинами:

- отсутствие, как правило, достаточного практического опыта и начального капитала у исследуемой группы населения;
- завышенные амбиции (свойственная молодежи черта характера);
- сравнительно низкие опыт и профессиональный уровень;
- высокий уровень конкуренции на рынке;
- отсутствие эффективной системы учёта, анализа и управления спросом и предложением труда и др.

Эти причины усложняют процесс адаптации молодежи к требованиям рынка труда. В связи с этим проблемы мониторинга и исследования рынка труда вообще, и изучение процессов интеграции молодежи в отношения труда и занятости, в частности, являются актуальными.

Цель исследования состоит в том, чтобы разработать информационную систему мониторинга и контроля процессов интеграции молодежи в отношения труда и занятости, интегрирующую информацию различных источников: служб занятости, администраций регионов, комитетов по молодежной политике, вузов и т.д., повысить эффективность государственного регулирования рынка труда на различных уровнях: государства, региона, конкретного предприятия и отдельного гражданина.

Молодёжь составляет примерно одну четверть экономически активного населения страны. Имеющиеся в литературе данные позволяют охарактеризовать динамику экономической активности различных групп молодёжи [1, с. 144]. Результаты расчётов показывают, что в целом экономическая активность молодёжи за период 1992–2006 гг. уменьшилась на 15,5 процентных пункта (п.п.), наиболее существенно уменьшение уровня экономической активности зафиксировано в группе 21–24 года (24 п.п.), далее идёт группа до 20 лет (15,2 п. п.) и, наконец, группа в возрасте 25–29 лет снизила свой уровень экономической активности на 3,1 п.п. Вариация экономической активности в группе молодежи до 20 лет составляет 28,8 п.п.

Симметрично уровню экономической активности изменялся и уровень занятости молодёжи, рассчитанный как отношение численности занятых к общей численности данной возрастной группы. Так, в группе до 20 лет уровень занятости снизился на 12,9 п.п., в группе 21–24 года – на 23,3 п.п., в группе 25–29 лет – на 4,7 п.п. В целом уровень занятости молодёжи снизился на 15,2 п.п.

Иная динамика характерна для изменения уровня безработицы. В течение рассматриваемого периода во всех возрастных группах произошло увеличение данного показателя. В группе до 20 лет он увеличился на 5,6 п.п., в группе 21 – 24 года – на 3,4 п.п., в группе 25 – 29 лет – на 2,1 п.п. В целом уровень общей безработицы среди молодёжи возрос на 2,2 п.п.

Таким образом, молодёжь является одной из наиболее мобильных групп на рынке труда. В настоящее время происходит активный процесс замещения старших возрастных групп молодёжью, имеющей более высокий уровень образования, и, следовательно, с более высокими требованиями к условиям и содержанию труда. В этой связи проблема эффективной занятости молодёжи будет усиливаться, приобретая парадоксальную форму наличия незанятых рабочих мест («хронических вакансий») в условиях безработицы.

Проведенный выше анализ актуализирует задачу разработки системы мониторинга и контроля над процессом интеграции молодежи в отношения труда и занятости. Ее решение требует согласованного развития ряда смежных отраслей знаний: собственно теории контроля, теории оптимального управления, теории информационных систем.

В рамках первого направления предлагается усовершенствовать категорию «контроль». В отличие от известного представления о функциях менеджера в организации по А. Файолю, наша схема предполагает проведение двух функций контроля: внутреннего и внешнего. Функция внутреннего контроля совпадает с традиционной постановкой: соотнесение реально полученного результата с запланированным. Отличие внешнего контроля от классического состоит в том, что он дает внешний взгляд на результат деятельности с учетом изменившейся среды функционирования: он определяет успешность позиционирования исследуемой организации в сложившихся условиях.

В данном направлении следует отметить работы С. Ребрика [2], сформировавшего своеобразное представление о роли и месте контроля в организации. Суть его позиции выражается следующими утверждениями:

- контролируйте не процесс, а результаты;
- будьте привержены цели, а не плану.

Дальнейшее развитие теории контроля заключается в исследовании смысла категории «контроля» применительно к функционированию СЭС. В нашем случае это региональный рынок труда. Предлагается два уровня контроля:

- государственный;
- на основе включения в деятельность рынка саморегулирующихся процедур.

Для государственного уровня, учитывая рыночный характер взаимодействия субъектов рынка, необходима индикативная форма контроля, определяющая только границы изменения контролируемых параметров: уровень экономической активности, уровень занятости молодёжи, уровень безработицы.

Теория оптимального управления для данного рынка труда ставит несколько оптимизационных задач:

1. На некотором заданном промежутке времени $[t_0, t_1]$ обеспечить максимально возможное приближение текущего показателя (например, уровня безработицы) к заданному. В качестве критерия, отражающего эту лингвистически сформулированную цель, можно рассматривать соотношение:

$$I(u(t)) = \int_{t_0}^{t_1} (\tilde{x}(t) - x(u(t)))^2 dt \rightarrow \min_{u(t)} \quad (1)$$

где $\tilde{x}(t)$ – заданный уровень безработицы; $x(u(t))$ – уровень безработицы, характерный для данного региона в текущий момент времени t , зависящий от некоторого управления $u(t)$. В общем, функция времени, так как в различные периоды времени роль рыночных механизмов для развития экономики – различна. В частном случае $\tilde{x}(t)$ – константа.

2. За минимально возможное время достичь заданного уровня безработицы. В этом случае в качестве критерия оптимизации следует выбрать соотношение:

$$I(u(t)) = \int_{t_0}^{t_1} \partial t = t_1(\tilde{x}(t), x(u(t))) - t_0 \rightarrow \min_{u(t)} \quad (2)$$

Здесь $\tilde{x}(t)$ – заданный уровень безработицы (не обязательно естественный), $x(u(t))$ – уровень безработицы, характерный для данного региона в текущий момент времени t и изменяющийся в зависимости от управления $u(t)$.

Учитывая индикативный характер государственного контроля постановки (1) и (2) предлагается изменить требованием достаточности попадания критерия в некоторую область, то есть:

$$I_1 < I(u(t)) < I_2 \quad (3)$$

Внутри этой области начинается сфера влияния саморегулирующихся рыночных процедур.

Информационной системой поддержки контроля (ИСК) молодежной занятости будем называть комплекс, включающий вычислительное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства и информационные ресурсы, а также системный персонал, обеспечивающий работу динамической информационной модели, отражающей изменения на молодежном рынке труда.

Разрабатываемая ИСК функционирует самостоятельно, но она может входить в качестве компонента (подсистемы) в более сложную систему, такую, например, как система управления экономикой региона. В этом случае собственно контроль осуществляет администрация региона. Она регулирует взаимодействие всех участников: индивидов, предприятий, служб занятости, учебных заведений региона, комитетов по молодежной политике, всевозможных инновационно-инвестиционных центров и др. организаций.

ИСК многоуровневая, многофункциональная система, допускающая поэтапное внедрение отдельных подсистем и комплексов. Например, следующих подсистем:

- подсистема анализа миграции рабочей силы в границах региона и с учетом импорта и экспорта рабочей силы за ее границы. Реализуется с помощью геоинформационных технологий;
- информационная подсистема, регламентирующая поведение участников рынка труда региона, содержащая нормативные документы, законодательные акты, разъяснительные материалы служб занятости и пр.;
- образовательные порталы учебных заведений, ведущих согласованную с потребностями молодежного рынка образовательную деятельность;
- подсистема поддержки принятия решений, реализованная на базе современных информационных технологий принятия оптимальных решений и др.

Процесс создания любой подсистемы ИСК делится на ряд этапов, ограниченных некоторыми временными рамками и заканчивающихся выпуском конкретного продукта (моделей, программных продуктов, документации и пр.) [1, с. 144].

Одним из базовых понятий методологии проектирования ИСК является понятие жизненного цикла (ЖЦ ИСК). ЖЦ ИСК – это непрерывный процесс, который начинается с момента принятия решения о необходимости его создания и заканчивается в момент его полного изъятия из эксплуатации.

Основным нормативным документом, регламентирующим ЖЦ ИСК, является международный стандарт ISO/IEC 12207 (ISO – International Organization of Standardization – Международная организация по стандартизации, IEC – International Electrotechnical Commission – Международная комиссия по электротехнике). Он определяет структуру ЖЦ, содержащую процессы, действия и задачи, которые должны быть выполнены во время создания ИСК.

Процесс разработки ИСК сводится к выполнению следующих этапов:

Предпроектная стадия. На основе системного анализа проводится исследование существующей информационной системы, определение требований к создаваемой ИСК, оформление технико-экономического обоснования и технического задания на разработку ИСК.

Техническое и логическое проектирование предполагающее разработку в соответствии с сформулированными требованиями состава автоматизируемых функций (получения запрашиваемой информации, отчета о параметрах развития рынка труда в заданном регионе и в указанное время, получение совета и пр.) и состава обеспечивающих подсистем (системная архитектура), оформление технического проекта ИСК.

Рабочее и физическое проектирование, программирование функций. Здесь осуществляется разработка и настройка программ, наполнение баз данных, создание рабочих инструкций для персонала, оформление рабочего проекта.

Комплексная отладка подсистем ИСК, обучение персонала, поэтапное внедрение ИСК в эксплуатацию по различным подразделениям рынка труда и сфер его деятельности, оформление актов о приемо-сдаточных испытаниях подсистем ИСК.

Эксплуатация ИСК, включающая сопровождение и необходимую модернизацию. Этот этап выполняется на основе рекламаций и накопленной статистики о функционировании подсистем ИСК. Он предполагает исправление ошибок и недоработок, оформление требований к модернизации ИСК и их выполнение (повторение стадий 2–5).

Основополагающие принципы, на которые необходимо опираться в процессе создания ИСК: системность, способность к развитию (открытость), совместимость, стандартизация (унификация) и эффективность.

Принцип системности заключается в том, что при декомпозиции системы должны быть установлены такие связи между ее структурными компонентами, которые обеспечивают цельность корпоративной системы и ее взаимодействие с другими системами. Нельзя разрабатывать

какую-либо задачу автономно от других и реализовывать только отдельные ее аспекты. Задача должна рассматриваться комплексно со всеми возможными информационными связями.

Принцип развития (открытости) заключается в том, что внесение изменений в систему, обусловленных самыми различными причинами (внедрением новых информационных технологий, изменением законодательства и т.п.), должно осуществляться только путем дополнения системы без переделки уже созданного, т.е. не нарушать ее функционирования.

Принцип современности заключается в том, что при создании системы должны быть реализованы информационные интерфейсы, благодаря которым она может взаимодействовать с другими системами согласно установленным правилам. В современных условиях это особенно касается сетевых связей локального и глобального уровней.

Принцип стандартизации (унификации). При создании системы должны быть рационально использованы типовые, унифицированные и стандартизованные элементы, проектные решения, пакеты прикладных программ, комплексы, компоненты. Задачи необходимо разрабатывать таким образом, чтобы они подходили к возможно более широкому кругу объектов.

В современных разработках пакетов прикладных программ (ППП) рассматриваемый принцип задействован. Однако при знакомстве с конкретным ППП необходимо обращать внимание на сущность реализации типовых решений, поскольку каждый разработчик по-своему «видит» такие решения.

Принцип эффективности предусматривает достижение рационального соотношения между затратами на создание системы и целевыми эффектами, включая конечные результаты, отражающиеся на прибыльности и получаемые по окончании внедрения автоматизации в управленческие процессы.

К обработке информации в ИСК предъявляются следующие общие требования:

- 1) Полнота и достаточность информации для реализации функций контроля;
- 2) Своевременность предоставления информации;
- 3) Обеспечение необходимой степени достоверности информации;
- 4) Экономичность обработки информации: затраты на обработку данных не должны превышать получаемый эффект;
- 5) Адаптивность к изменяющимся информационным потребностям пользователей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы молодёжного рынка труда / Отв. ред. Н.Н. Лябах. Ростов н/Д.: Терра Принт, 2006.
2. Ребрик С.Б. Бизнес-семинары Сергея Ребрика: Быть или не быть? (Практическая психология предпринимательства). М., Тривола, 1999.

ИЛЬИНОВА С.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Улучшение экологического состояния России – один из важнейших элементов общего экономического возрождения страны, так как нельзя возродить экономику, не думая об экологии, и наоборот.

Среди важных задач по обеспечению экологической безопасности – сохранение и развитие богатых положительных традиций в российском природопользовании (уникальной системы особо охраняемых природоохранных территорий, успехов в восстановлении численности редких и ценных промысловых животных), а также более широкий учет и использование международного опыта в области организации контроля, мониторинга и использования природных ресурсов и защиты здоровья населения от неблагоприятных изменений природной среды.

В настоящее время необходимо обеспечить защиту и рациональное использование природного ресурсного потенциала недр, вод, почв, атмосферы, биологического разнообразия. Должен быть положен конец импорту радиоактивных отходов и других загрязняющих веществ и строительству экологически опасных совместных предприятий. Экологизируются все сферы жизни общества – экономика, наука, политика, право, культура, образование, нравственность. У каждого россиянина сформируется ответственное, этическое отношение к природе, которое и называется экологическим самосознанием [1].

Необходимо учитывать важность экологического нормирования антропогенных нагрузок для поддержания экологического равновесия естественных экосистем, каждая из которых имеет свою «хозяйственную емкость», которая не должна превышать.

Экологическая ситуация, в которой приходится функционировать современной экономике, вызывает необходимость комплексного рассмотрения хозяйственных проблем под углом зрения требований окружающей среды и окружающей среды под углом зрения требований экономического развития.

Факторы, образующие в совокупности угрозу экологической безопасности человечества, отдельным странам и регионам, настолько сегодня очевидны и тревожны, что сохранение и восстановление данной среды как общей системы жизнеобеспечения человека превращается в задачу первостепенной важности, в первую очередь с точки зрения перспектив промышленного (технологического, научно-технического) развития.

По всеобщему признанию, состояние окружающей среды сегодня столь неблагоприятно, что может обернуться всеобщей экологической катастрофой. Ни одно государство не может себя чувствовать в безопасности ввиду системной взаимосвязанности глобальных экологических процессов.

Одним из результатов длительного административно-командного управления экономикой в нашей стране стало прогрессирующее ухудшение экологической обстановки из-за отсутствия действенных экономических стимулов рационального природопользования. Спад производства, который произошел практически во всех отраслях промышленности, несколько уменьшил антропогенную нагрузку по сравнению с предшествующим периодом. Однако темпы снижения уровня отстают от темпов снижения объемов производства, так как разрабатываемые и частично реализуемые экологические программы не создают условий для коренного улучшения экологической обстановки в целом. Производство, транспорт, энергетика, коммунальное хозяйство городов – практически все составляющие техногенного потенциала в большинстве регионов России имеют низкий экологический уровень и не обеспечивают необходимой очистки выбросов, сбросов, защиты от физических воздействий. Вследствие этого в крупных городах наблюдается рост загрязнения основных компонентов окружающей среды: атмосферного воздуха, воды, почв. И сейчас мы затрачиваем материальных ресурсов на единицу продукции в 2–3 раза больше, топлива и энергии в 1,5–2 раза больше, чем в странах развитой экономики. Экономический ущерб по оценкам РАН, составляет 10–11% от произведенного национального дохода страны. Развитие экологически ориентированного бизнеса позволяет снизить техногенное воздействие на окружающую среду, способствуя тем самым выходу страны на устойчивый путь социально-экономического развития, при котором не превышает ассимилирующая способность природы.

Рынок экотехнологий в России стал формироваться в конце 1980-х годов. Однако в настоящее время он развит слабо. В связи с уменьшением государственного финансирования природоохранных работ в России практически прекратили свою деятельность государственные предприятия, выпускавшие природоохранную технику. На Российском рынке экологических технологий и услуг по разным оценкам действуют от 400 до 1000 предприятий.

Экологическим предпринимательством в России стало заниматься невыгодно, поэтому экологический рынок развит слабо. Принятие нового Федерального закона «Об охране окружающей среды» в 2002 году создает нормативно-правовую основу для функционирования российского экологического рынка. Закон отводит значительную роль экологическим инновациям в решении экологических проблем. В частности, предполагается предоставление налоговых и иных льгот при внедрении наилучших существующих технологий (основанных на последних достижениях науки и техники, направленных на снижение негативного воздействия на окружающую среду), нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных

ресурсов и переработке отходов. Предполагается государственная поддержка предпринимательской и инновационной деятельности, направленной на охрану окружающей среды. Важная задача – направить инвестиции на освоение базисных инноваций экологического характера [2].

Наиболее слабым звеном экологической безопасности является недостаточная экономическая заинтересованность предприятий в эффективном использовании природных ресурсов и охране окружающей среды. Практика функционирования предприятий показывает, что в настоящее время экономический ущерб от нерационального использования природных ресурсов непосредственно на конечных показателях их хозяйственной деятельности сказывается незначительно. Это же можно сказать и о поощрении трудовых коллективов тех предприятий, которые имеют достижения в рациональном использовании природных ресурсов и соблюдении экологических нормативов.

Крайне неблагоприятная экологическая обстановка в сочетании с сокращением бюджетных ассигнований, отсутствие адекватных правовых и экономических механизмов для стимулирования средоохранной деятельности в городах определяют необходимость разработки системы экономического стимулирования природоохранной деятельности во всех подсистемах городского хозяйства. В качестве первоочередных должны быть поставлены задачи получения достоверных эколого-экономических оценок влияния, а также анализа экономической и природоохранной эффективности мероприятий автотранспортного комплекса, позволяющих смягчить остроту накопившихся экологических проблем. Принятие решений и использование экономических рычагов и стимулов в автотранспортной системе и в городском хозяйстве в целом должны быть ориентированы на экологические социальные критерии [3].

При условии введения эффективной системы экономического стимулирования экологические издержки автотранспортного предприятия представляют собой стоимость реализации природоохранного мероприятия (например установка нейтрализаторов отработавших газов) с учётом государственных субсидий и прочих льгот, уменьшающих эту сумму.

Прибыли предприятия составят суммы невыплаченных штрафов, налогов, платежей. Однако прибыль должна превосходить значение издержек если не по всем природоохранным мероприятиям, то, по крайней мере, по большинству из них. В этом случае проведение таких мероприятий будет экономически оправдано. Предприниматель, решая осуществить инвестиции, примет во внимание все экономические характеристики. Позитивные экономические результаты будут выгодны ему, так как он сэкономит на загрязнение или на штрафах за экологические нарушения.

Современные темпы экономического развития обострили проблему ограниченности природных ресурсов, в связи с чем возникла необходимость учета экологических требований к экономике. Следует подчеркнуть, что само экономическое развитие внутренне противоречиво: с одной стороны, оно порождает ряд острых экологических проблем, а с другой – в самом экономическом развитии заложена основа для устранения этих противоречий. Раскрыть природу этих противоречий – значит понять связь двух систем: общественного производства и экологической безопасности. При этом необходимо помнить, что в системе «экономика – экологическая безопасность» не может быть отдано предпочтение ни экономике перед окружающей средой, ни окружающей среде перед экономикой. Необходимо обеспечить такое взаимодействие, при котором высокие темпы расширенного воспроизводства, экономического роста и повышения народного благосостояния сочетались бы не только с сохранением, но и непрерывным улучшением и развитием как отдельных компонентов, так и всей окружающей среды.

Одна из самых неблагоприятных тенденций современной экономической динамики – сильное падение объемов капиталовложений, опережающее по своим темпам производственный спад.

В стране накапливается вредный для человека и природной среды потенциал – отходы, ядерные материалы, атомные подводные лодки и т. п., которые не утилизируются и не перерабатываются из-за отсутствия средств. Если в 2000г. в России образовалось 67,5 млн. т токсичных отходов, то в 2006 г. – 108,9 млн. (рост – 160%). За тот же период уровень утилизации и обезвреживания этих отходов снизился с 46,5 до 31,7% [1].

Становится очевидна необходимость планирования мероприятий по охране окружающей природной среды и природопользованию, которое должно осуществляется в составе про-

грамм, прогнозов социально-экономического развития на основе государственной экологической программы с учетом природоресурсного потенциала отдельных регионов.

Финансирование экологических программ и мероприятий по охране окружающей среды производится за счет:

- республиканского бюджета России, бюджетов республик, областей, краев и местных советов;
- средств предприятий и учреждений;
- федерального, республиканских, краевых, областных, местных экологических фондов;
- фондов экологического страхования;
- кредитов банков;
- добровольных взносов населения, иностранных юридических лиц и граждан, а также других источников.

Финансирование экологических программ и мероприятий по охране окружающей среды в бюджетах выделяется отдельной строкой и обеспечивается материально-техническими ресурсами.

Для решения неотложных природоохранных задач, восстановления потерь, компенсации причиненного вреда и других задач создается единая система внебюджетных государственных экологических фондов, объединяющая федеральный экологический фонд (10 процентов) поступлений, республиканские, краевые и областные (30 процентов) и местные (60 процентов) фонды.

Немаловажным представляется экономическое стимулирование охраны окружающей среды.

Оно может осуществляться путем:

- установления налоговых и иных льгот при внедрении малоотходных и безотходных технологических производств, использовании вторичных ресурсов и другой аналогичной деятельности;
- освобождения от налогообложения экологических фондов, передачи части средств экологических фондов для реализации мер по снижению выбросов и сбросов загрязняющих веществ;
- установления повышенных норм амортизации основных производственных природоохранных фондов;
- применения поощрительных цен и надбавок за экологически чистую продукцию;
- введения специального налогообложения экологически вредной продукции, а также продукции, выпускаемой с применением экологически опасных технологий;
- применение льготного кредитования организаций, эффективно осуществляющих охрану окружающей природной среды.

На современном этапе для предупреждения вреда окружающей природной среде, здоровью и генетическому фонду человека в стандартах на новую технику, технологии, материалы, вещества и др. продукцию, способную оказать вредное воздействие на окружающую природную среду устанавливаются экологические требования. При этом следует помнить, что «экологически грязная» продукция уже сегодня не находит спроса на мировом рынке.

С целью обеспечения наиболее благоприятных условий жизни населению, недопущения разрушения естественных экологических систем и необратимых изменений в окружающей природной среде при формировании территориально-производственных комплексов, развитии промышленности, сельского хозяйства, строительстве и реконструкции городов, других населенных пунктов необходимо чтобы устанавливались предельно допустимые нормы нагрузки на окружающую природную среду с учетом потенциальных ее возможностей, необходимости рационального использования территориальных и природных ресурсов.

Предполагается дальнейшее расширение перечней загрязняющих веществ. Коэффициенты экологической значимости и экологической ситуации могут увеличиваться до двух раз в районах экологического бедствия, национальных парках, особо охраняемых и заповедных территориях, на территориях, по которым заключены международные конвенции и т.п. Для природопользователей, осуществляющих выбросы в атмосферу городов и крупных промышленных центров, коэффициент может быть увеличен на 20 процентов.

Все предприятия, граждане, причинившие вред окружающей природной среде, здоровью и имуществу граждан и виновные в других экологических правонарушениях, обязаны возместить его в полном объеме в соответствии с действующим законодательством. Расчет сумм возмещения вреда производится в соответствии с утвержденными в установленном порядке таксами и методиками исчисления размера ущерба, а при их отсутствия по фактическим затратам на восстановление нарушенного состояния природного объекта с учетом понесенных убытков и в том числе упущенной выгоды.

Обобщая вышесказанное, нами предложено следующее определение экономической эффективности экологической безопасности. Экономическая эффективность экологической безопасности – это результат функционирования процессов различных объектов, выражающийся в получении дополнительного денежного потока от реализации и внедрения экологических мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурьянов Д.И. Экологически чистый транспорт: направления развития // Инженер, технолог, рабочий. 2001. № 2.
2. Михайленко А.В. Экономическое регулирование природопользования и финансирование природоохранной деятельности // Экономика регионов – природа и человек: Сб. науч. тр. Ставрополь, 2004.
3. Ревич Б.А., Саен Ю.Е. Эколого-геохимическая оценка окружающей среды промышленных городов // Урбоэкология. М., 1990.

КАДУКОВ А.А.

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-ГРУППАХ

В современной науке существующие школы не могут претендовать на универсальность и монопольное обладание истиной, и монетаристская концепция не стала исключением из этого правила [6, р. 126]. Для выявления логических разрывов в механизме трансформации хозяйственных систем потребовалось синергетическое объединение различных методологических концепций, на стыке неоклассической экономики и институциональной теории.

По всей видимости, модель финансовых супермаркетов, построенных вокруг сильного банка, но включающих в себя значимые на своих рынках небанковские финансовые институты, станет основной для российского финансового сектора. Вероятное усиление роли нерезидентов после вступления России в ВТО только ускорит этот процесс, поскольку в развитых экономиках формы коллективных инвестиций играют значительно большую роль, чем в современной России.

Роль банков в структуре крупнейших финансовых объединений позволяет классифицировать их по четырем основным типам.

Первую группу составляет доминирующий банк (или банки) и играющие подчиненную роль прочие небанковские финансовые институты. В эту группу входят объединения, в рамках которых созданные при крупном банке небанковские финансовые институты, что не позволяет рассматривать их как полноценных участников финансового рынка. Основная цель таких институтов – удовлетворение специфических потребностей клиентов банка, хотя в ближайшем будущем не исключен и их выход на открытый рынок. В таких условиях риски возможных потерь банка от неэффективной деятельности небанковских организаций, входящих в состав группы, минимальны.

Группа МДМ, группа «Глобэкс», «Траст», группа Национального резервного банка концентрируются на банковской деятельности. К этой модели относится и контролируемая нерезидентами группа «Райффайзен». Доля входящего в нее банка близка к 100%, а активы уп-

равляющей компании и пенсионного фонда являются чисто символическими. Тем не менее, в отличие от другого нерезидентского банка Ситибанка, Райффайзенбанк создает собственные дочерние небанковские институты, а не работает с партнерами.

Наиболее характерный пример подобного рода группа ВТБ, которую с полным правом можно назвать международной, т.е. своего рода отечественным аналогом западного транснационального банка. В 2006 г. руководство ВТБ предприняло важные шаги по дальнейшей интеграции своей группы, в том числе и путем оптимизации организационной структуры.

В банках, входящих в состав финансовой группы, начался переход на единые стандарты в области управления рисками, внутреннего контроля и построения ИТ-систем. Это позволяет улучшить контроль и координацию действий в рамках всего формирующегося холдинга, повысив тем самым его операционную эффективность по всем направлениям бизнеса и во всех регионах присутствия. Банк ВТБ – один из ведущих кредиторов российской экономики. Наибольший удельный вес в его кредитном портфеле занимают вложения в предприятия топливно-энергетического комплекса, машиностроения и торговли, в том числе внешней. Международные агентства Moody's Investors Service, Standard & Poor's и Fitch присвоили Банку ВТБ наивысший для российских банков рейтинг.

Международная Группа ВТБ пополнилась новыми иностранными участниками: в начале 2006 г. за 66 млн долларов приобретена 98-процентная доля в капитале украинского банка «Мрия» (с активами 426 млн долларов и чистыми активами 54 млн долларов); в III квартале 2006 г. ВТБ открыл дочерний банк «ВТБ Африка» с долей владения 66%; в конце года у ВТБ в Африке и Азии появились еще две «дочки»: финансовая компания «ВТБ Капитал (Намибия)» (с долей владения 50% + 2 акции) и Вьетнамско-российский банк (с долей владения 49%) [1, с. 17].

Всего в составе группы (по данным на 31 декабря 2006 г.) работали следующие иностранные участники: 4 дочерних банка в СНГ (в Армении, Грузии и 2 банка на Украине), 6 банков в Европе (в Великобритании, Франции, Германии, Австрии, Швейцарии и на Кипре) и 4 представительства в Индии, Италии, Китае и Республике Беларусь. Помимо недавно созданных дочерних компаний в Азии и Африке, у британской «дочки» ВТБ есть офис в Сингапуре. В российских регионах (по состоянию на 31 декабря 2006 г.) филиальная сеть группы включала 151 филиал. В их числе 58 филиалов ВТБ, 39 филиалов ВТБ 24 и 54 филиала Промстройбанка.

Важнейшим проектом «Банка ВТБ» можно считать стратегический ребрендинг. В рамках этого процесса Банк ВТБ и его дочерние банки в России, странах СНГ, Европы, а также вновь открытые в 2006 г. подразделения в странах Азии и Африки перешли на единый брэнд ВТБ. Создание единой группы позволяет ВТБ эффективно использовать свое уникальное положение в качестве единственного российского финансового холдинга с широким международным присутствием. Уже сегодня возможности иностранных банков, входящих в Группу ВТБ, широко используются в развитии бизнеса с крупными корпоративными клиентами.

Например, дочерние банки ВТБ, работающие в Западной Европе, сыграли важную роль в организации бивалютного синдицированного кредита для ОАО «КАМАЗ», а также в предоставлении синдицированного кредита для ангольской компании Гидрошикапа С.А.Р.Л. (дочерней компании ЗАО АК «АЛРОСА»). Согласно утвержденной стратегии развития, в дальнейшем предполагается активно использовать дочерний банк ВТБ Европа в качестве платформы для расширения ряда направлений инвестиционного бизнеса.

Реализованные стратегический проект транснационализации сети банка обеспечил банковской группе высокие финансовые результаты. Об этом свидетельствует недавно опубликованная консолидированная отчетность по МСФО. Чистая прибыль за 2006 г. достигла 1,2 млрд долларов, что более чем в 2 раза превышает показатель 2005 г. Активы группы по состоянию на 1 января 2007 г. превысили 52 млрд долларов, увеличившись за прошлый год более чем на 40%. Собственные средства составили 7 млрд долларов, что на 1,7 млрд долларов выше показателя 2005 г. Клиентский кредитный портфель Группы ВТБ вырос почти в 1,5 раза, достигнув 29 млрд долларов [2].

В апреле 2006 г. ВТБ провел первый в истории международного финансового рынка публичный выпуск необеспеченных еврооблигаций, номинированных в российских рублях. В июле 2006 г. Банком проведена секьюритизация портфеля ипотечных кредитов на сумму 88,3 млн долларов.

Эта сделка стала первым в России выпуском ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами. ВТБ продолжает укреплять лидирующие позиции в области обслуживания крупной корпоративной клиентуры. В ряде ключевых отраслей в оборонно-промышленном комплексе, атомной и угольной промышленности, черной металлургии, энергомашиностроении, электроэнергетике, строительстве и некоторых других доля банка в кредитовании крупных корпоративных клиентов составляет 10-20% и более.

Более 65% крупных российских компаний являются клиентами Банка ВТБ. Наряду с традиционными банковскими услугами им предлагаются высокотехнологичные и современные продукты, такие как расчетный центр клиента, лизинг, факторинг, займы в золоте, хеджирование валютных рисков, Интернет-банкинг, Интернет-трейдинг и т.п.

Сегодня ВТБ находится на лидирующих позициях в основных сегментах инвестиционного бизнеса. В частности, банк входит в десятку ведущих финансовых консультантов по M&A, занимает 2-е место в рейтингах организаторов и андеррайтеров выпусков российских корпоративных и муниципальных облигаций, входит в число лидеров рынка финансирования инвестиционных проектов. В рамках диверсификации бизнеса и экспансии в высокодоходный сегмент рынка банковских услуг для населения и малого бизнеса Группа ВТБ успешно развивает розничный бизнес.

В течение 2006 г. общий объем кредитов населению, предоставленных Группой ВТБ, вырос почти в 2 раза и составил 2,5 млрд долларов. Общая сумма средств на счетах клиентов физических лиц выросла на 41% и достигла 7,3 млрд. долларов [2]. Сегодня банки группы предоставляют четыре вида кредитов: ипотечные, автомобильные, потребительские и кредитные карты.

Таким образом, ВТБ развивает стратегию консолидации и транснационализации бизнеса, проводит активные заимствования на международных рынках на основе увеличения спектра инструментов, применяемых для заемных операций, расширения географии инвесторов, а также использования новых валют заимствования. В целях реализации Стратегии развития группы и упрочения капитальной базы Банка ВТБ в 2007 г. в рамках дополнительного выпуска обыкновенных именных акций ВТБ предполагается предложить к размещению обыкновенные именные акции ВТБ. Их объем не превысит 24,97% уставного капитала банка после окончания размещения.

Вторую группу представляют крупный банк и динамичные небанковские финансовые институты. К этой группе относятся объединения, в которых банковские организации концентрируют более 80% активов, но наряду с ними на рынке активно работают и иные финансовые институты, которые значимы на своем рынке. Принципиальное отличие от первой группы – восприятие рынком небанковских институтов как самостоятельных игроков.

Среди крупнейших объединений, удовлетворяющих этим критериям, следует выделить финансовые организации, контролируемые группой «Альфа» (Альфа-банк), финансовые структуры холдинга «Интеррос» (Росбанк), компании, связанные с нефтяной компанией «Татнефть» (банк «Зенит»). Как и для предыдущей группы, основной риск здесь сопряжен с банковской деятельностью, другие финансовые институты даже в случае банкротства не подорвут деятельность головного банка.

Третью группу формируют сбалансированные финансовые конгломераты или финансовые супермаркеты. В этих группах доли банков по активам и капиталу оказываются примерно равными соответствующей доле небанковских организаций. К ним относятся финансовые организации, контролируемые «Газпромом», группа «УРАЛСИБ», финансовые структуры, связанные с НК «ЛУКОЙЛ» (ИФД «КапиталЪ»), финансовые организации из АФК «Система» и некоторые другие. Объединения, входящие в данную группу, действуют по принципу финансового супермаркета. Перечень услуг, которые они могут предложить клиентам варьируется от стандартных банковских депозитов до доверительного управления и пенсионного страхования.

Диверсифицированная структура деятельности, с одной стороны, обеспечивает организациям, входящим в эту категорию, большую устойчивость. Происхождение этих объединений, в отличие от предыдущих двух типов, не является чисто банковским. В большинстве случаев за такими объединениями стоит крупная нефинансовая структура (ОАО РЖД, «Базовый элемент», АФК «Система» и т. д.), которая рассматривает банк не как доминанту своего холдинга, а как один из его элементов.

Другой тип сбалансированной группы – её формирование на базе успешных участников фондового рынка, построивших свою деятельность до банковского бизнеса. Таковы группы КИТ и «Алемар», известные своими управляющими компаниями. Банки в этих группах работают фактически как инвестиционные, а также выполняют роль расчетных центров.

Четвертую группу составляют финансовые объединения без крупного банка. Страховая компания и негосударственный пенсионный фонд, работающие с РАО «ЕЭС России», обходятся без услуг «своего» банка. Подобную модель поведения реализуют группы: «Тройка», «Россия», «Природа». В этой группе присутствуют естественный монополист РАО ЕЭС, которому принадлежат страхования компания «Лидер» – одна из ведущих на рынке имущественного страхования, ведомственный НПФ, крупнейшая российская инвестиционная группа «Тройка», а также страховщики: СК «Россия» и страховая группа «Природа», находящиеся во втором десятке рейтинга компаний отечественного страхового рынка. Эти объединения пока не нацелены иметь в своем составе коммерческий банк, способный успешно конкурировать в своем секторе, а их благополучие определяется успешностью страхового бизнеса и работы на финансовых рынках.

Динамика развития финансовых объединений показывает, что наиболее активно растут активы групп, диверсифицирующих свою деятельность. Наиболее динамичными финансовыми институтами в составе рассмотренных групп были банки и управляющие компании. Российские банки, таким образом, могут развивать технологии глобального присутствия, используя конкурентоспособные модели работы с клиентской базой и реализуя интенциональные стратегии развития на основе инновационных продуктов и институционально-сетевых механизмов интегрированного роста.

В условиях финансовой глобализации без системы сдержек и противовесов невозможно управлять современной экономикой, еще более сложные риски включает финансовая глобализация, оказывающая воздействие на российскую экономику. При наличии рациональных ожиданий теория оптимального управления не применима к проблемам экономического планирования. Экономические агенты, фирмы, предприятия и население будут ожидать от бюрократии произвольных решений в будущем и ответят снижением инвестиций, бегством капитала и «утечкой мозгов».

За годы рыночных преобразований облик российской экономики изменился коренным образом, по мнению академика Д.С. Львова переход к новой системе стратегического управления – веление времени. Потребность в эффективном государственном вмешательстве вызвана как краткосрочными, так и долгосрочными проблемами, стоящими перед страной. Развитие теории и практики институциональных отношений выдвигает на первый план проблему неполных контрактов на финансовом рынке, анализ причин оппортунистического поведения экономических агентов на котором, до сих пор остается сложной теоретико-методологической задачей [3, с. 41].

Перед Россией стоят очевидные проблемы необходимости институционального проектирования и развития конкурентоспособных финансовых институтов, интеграция российских финансовых институтов с институтами Украины, Белоруссии с последующим его расширением для всех стран СНГ. Фактором дальнейшего развития российского финансового рынка является прозрачность (транспарентность), устойчивость, ускоренная капитализация и консолидация банковского и страхового бизнеса.

Глобальные технологии мягкого поглощения национальных финансовых институтов – это вполне реальная угроза суверенитету российского финансового рынка, исходящие от «экономики без границ». К. Омае называл «экономикой без границ» взаимосвязанную экономику, в которую включена триада (США, Западная Европа и Япония), сегодня к системе взаимосвязанной экономики все чаще относят агрессивные, ориентированные на внешний мир экономики таких стран как Китай, Корея, Тайвань, Сингапур.

Сети составляют важную часть глобальной экономики. К свойствам глобальных сетей относятся: открытость, быстрое распространение и втягивающий эффект. В традиционной экономике стоимость появляется на основе редкости и системы собственности. В сетях все перевернуто, все транспарентно, а стоимость носит трансцендентный характер. Банкоматы, например, приносят большую пользу банковской сети, если они принимают максимально возможное число карт. Открытая архитектура для операционных систем ПК – это способ расширить рынок.

Сети ускоряют процесс создания стоимости, они ее возвращают и тиражируют вследствие удобства собственной инфраструктуры. «То, что теряется при эксклюзивности захвата стоимости, – пишет профессор Ричард Кох, – больше, чем компенсируется при создании стоимости за счет значительного расширения сети» [4, р. 310].

Как отмечал Пол Кругман, «В сетевой экономике кривые предложения имеют наклон сверху вниз, вместо того, чтоб идти снизу вверх, а кривые спроса направлены вверх, вместо того, чтоб быть направленными вниз» [5, р. 27].

Взаимосвязь и взаимопереплетение сетей делает их более ценными, следовательно, увеличивает их стоимость. Сети способствуют дефляции, потому что снижают цены на продукты и услуги. Сети играют стимулирующую роль в экономике, потому что увеличивают производство и тиражирование наиболее востребуемых продуктов и услуг. Развитие глобальных сетей выступает отражением наиболее четкой формы «возрастающих доходов» в экономике для экономических агентов, акторов и наднациональных операторов.

Расширяющаяся глобальная сеть становится самоусиливающейся моделью развития финансового капитала. Взаимосвязанная экономика представляет собой не только систему торговых, экономических и финансовых взаимодействий между крупными странами.

Высококапитализированный сегмент инвестиционных банков, выступающих с одной стороны, в качестве субъекта контроля за рисками компаний («по доверенности», получаемой от клиентов, вкладчиков, мелких инвесторов), а с другой – субъекта, осуществляющего ценообразование на рынках капитальных активов и обеспечивающего ликвидность этих рынков (путем поддержания постоянных котировок).

Неразвитость трех описанных элементов порождает следующие негативные последствия, существенно ограничивающих возможности национальных финансовых систем:

1. Высокие риски вложений в ценные бумаги компаний, обусловленные слабостью нормативно-правовых механизмов, обеспечивающих защиту прав инвесторов, и высокими издержками, связанными с обращением обязательств компаний на их имущество. Риски усиливаются отсутствием финансовых институтов, обеспечивающих поддержание постоянных котировок. Эти риски закладываются в цены акций и ведут к снижению капитализации рынка.
2. Высокие риски вложений в акции и долгосрочные долговые инструменты блокируют вывод на финансовые рынки ресурсов массовых инвесторов через институт коллективных инвестиций (взаимные фонды, пенсионные фонды, страховые компании). Это, в свою очередь, снижает ликвидность рынков.
3. Недостаточная ликвидность залогов, неразвитость процедур участия кредиторов в управлении компаниями, низкая прозрачность заемщиков блокируют развитие долгосрочного кредитования.
4. Нехватка предложения долгосрочных заемных ресурсов вынуждает предприятия использовать для финансирования длинных проектов возобновляемые краткосрочные кредиты. Это обуславливает периодическое возникновение банковских кризисов (по схеме «проблемы с привлечением новых кредитов – неплатежи компаний по ранее принятым обязательствам – неплатежеспособность банков-кредиторов»).
5. Рыночные риски и непрозрачность компаний стимулируют высокую подвижность иностранных капиталов, что, в свою очередь, создает угрозу устойчивости национальной валюты.
6. Высокая уязвимость рынков, банковской системы и национальной валюты вынуждает создавать значительные запасы неработающей ликвидности на всех уровнях экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВТБ шагает по планете // Национальный банковский журнал. 2007. № 3.
2. ВТБ шагает по планете // Национальный банковский журнал (<http://www.nbj.ru/archive/number/article/?article=11699>)
3. Львов Д.С. Экономический рост и качество экономики. М.: Русская книга, 2004.
4. Koch R. Guide to strategy. How to create and deliver a useful strategy. N.Y., 2003.
5. Krugman P. Global network: the theory of growth. London, 2005.
6. Stiglitz J.E. More instruments and broader goals. Moving toward the Post-Washington consensus // Wider Annual Lectures // UN Univ. 1997. Vol. 2. May.

КАЛАШАОВА М.К.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Одной из наиболее динамичных отраслей услуг народного хозяйства является туризм. Бурное развитие туризма в передовых странах мира за последние десятилетия, главным образом, объясняется ростом общественной производительности труда в результате НТП, повышением материального благосостояния людей и улучшением качества их жизни, приведшие к возрастанию доли расходов на туристские услуги в структуре расходов семейного бюджета. Не менее важным фактором развития туризма является рост спроса на туристские услуги вследствие увеличения свободного времени населения. Туристский бизнес стимулирует развитие других отраслей хозяйства: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, связи и т.д.

Учитывая многообразие форм осуществления инвестиционной деятельности в сфере туризма, достаточно трудно выделить единую форму ее представления, которая бы учитывала цели инвестора, интересы органов управления территорией и условия совершения сделки. Предлагается рассмотреть структуру взаимодействия хозяйствующих субъектов (органов территориального управления, муниципальных предприятий, инвесторов, населения, органов природоохраны и т.д.) при принятии решения об инвестировании средств в объект туристской сферы. В случае не прямых инвестиций товаром логично считать ценные бумаги, отражающие потребность предприятий в средствах развития. Товар на инвестиционном рынке представляет собой особенную категорию. Дело в том, что в принципе можно рассматривать как товар и инвестиционные предложения и инвестиционные средства. Понимание данного факта является логичным продолжением мысли о том, что «инвестиции – это предложения, а не просьбы», то есть, другими словами, принятие решения об инвестировании в объект, относящийся к отрасли туризма – результат реализации обоюдного стремления участвующих в ней сторон.

В отличие от известных научных работ [1, 2, 4], будем считать товаром некую площадку, предназначенную для реализации в её пределах проекта по созданию предприятия, ориентированного на осуществление деятельности по производству туристских услуг, указанную в инвестиционном предложении, а, соответственно, продавцом - организацию, решившую достичь своих целей путем привлечения инвестиций. В данном случае в качестве продавца выступают органы территориального управления, в ведении которого находятся различные земельные, материальные и административные ресурсы, т.е. весь природно-ресурсный потенциал, характеризующий рекреационную зону территории.

Рекреационная зона представляет собой открытую, сложную, природно-социальную систему, включающую: природный и культурно-исторический комплекс, материальную базу, рекреационную инфраструктуру, население, органы местного управления. Общественные потребности в восстановлении психофизических сил, оздоровлении, развлечениях являются определяющими факторами при выборе локальных точек организации предприятий сферы туристского бизнеса. Критерием выбора площадки для развития рекреационной деятельности предлагается рассматривать степень привлекательности природных рекреационных ресурсов, включающих: природные территориальные комплексы, отдельные элементы природной среды и их вещественные составляющие, которые обладают благоприятными для рекреационной деятельности качественными и количественными параметрами и могут служить основой для организации отдыха, туризма, оздоровления людей. Очевидно, что критерий привлекательности площадки для реализации инвестиционного предложения, относящегося к развитию туристского комплекса не может являться единственным критерием для обеих сторон инвестиционного процесса.

Все основные участники взаимодействий в региональной сфере туризма могут быть сгруппированы в соответствии с реализуемыми интересами следующим образом (рис. 1):

- органы территориального управления, отражающие интересы проживающего в регионе населения. Как правило, преследуемые цели носят не рыночный характер – воспроизводство социума, высокое качество жизни, устойчивость социо-эколого-экономической системы и пр. При этом имеющиеся в распоряжении ресурсы определяют спектр инструментов достижения указанных целей;
- предприятия сферы туризма, как правило, действующие на основании рыночных принципов хозяйствования и потому имеющих в качестве целевых ориентиров получение прибыли, захват и закрепление на рыночных нишах, получение преимуществ в конкурентной борьбе и др.;
- потребители, модель поведения которых строится на основе сопоставления характеристик турпродукта и необходимых для его приобретения ресурсов;
- предприятия, ресурсы которых так или иначе могут способствовать продвижению на рынок туристских услуг. В нашем случае это могут быть задействованы при активизации развития туризма в регионе. Данная группа подразделяется на предприятия рыночного и нерыночного секторов экономики. В первом случае подгруппа представлена кредитно-финансовыми учреждениями, инвестиционными фондами и другими организациями, аккумулирующими частный капитал и заинтересованными в его направлении в сферу туризма. Во втором случае (предприятия нерыночного сектора) подгруппа включает организации и учреждения, занятые в реализации взаимодействий в процессах организации и функционирования предприятий сферы туризма – налоговые органы, суды, различные фонды поддержки соответствующей деятельности (малого бизнеса, сохранения экосистем и др.), общественные организации, а также обеспечение объектов электроэнергией, водой, теплом и т.п.

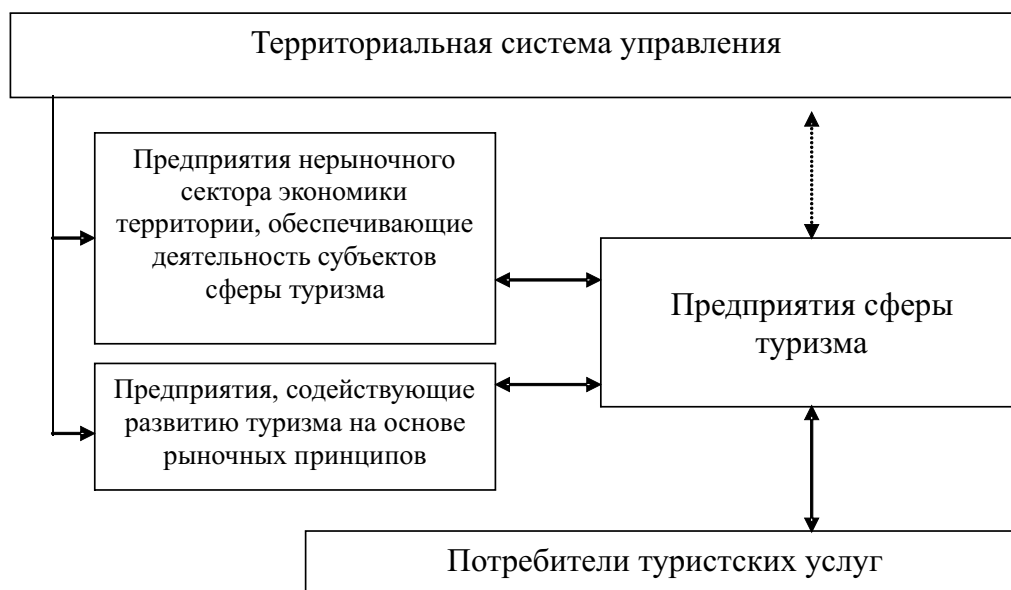


Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов региональной сферы туризма.

Очевидно, интересы участвующих во взаимодействиях сторон могут как дополнять друг друга, так и находиться в противоречии. В связи с этим, необходимо более детально изучить предмет указанных взаимодействий.

В процессах рассматриваемых межэлементных взаимодействий целесообразно выделить два концептуально различных типа. В первом случае предметом взаимодействия является обмен какими-либо ресурсами (рисунок 2а). Так, например, в паре «предприятия сферы туризма» «потребители туристских услуг» происходит обмен «услуга» – «деньги». Другой тип представлен случаем взаимодействия территориальной системы управления и предприятиями нерыночного сектора экономики территории, обеспечивающими деятельность субъектов сферы туризма. И одна и другая стороны имеют в распоряжении некоторые ресурсы. Например, муниципальное образование, либо регион являются собственниками земельных

участков, а некоторый инвестиционный фонд – финансовыми ресурсами для его обустройства и организации какого-либо бизнеса. В этом случае указанные ресурсы объединяются и образуют новый – третий вид ресурса, который в общем случае может не совпадать с суммой двух его составляющих, поскольку приобретает новые качества (рисунок 26).

Принципиально различными с точки зрения управления являются условия участия сторон в сделке и ее осуществления. Различны также возможности организации эффективной обратной связи. Указанные факты поясняются рис. 2.

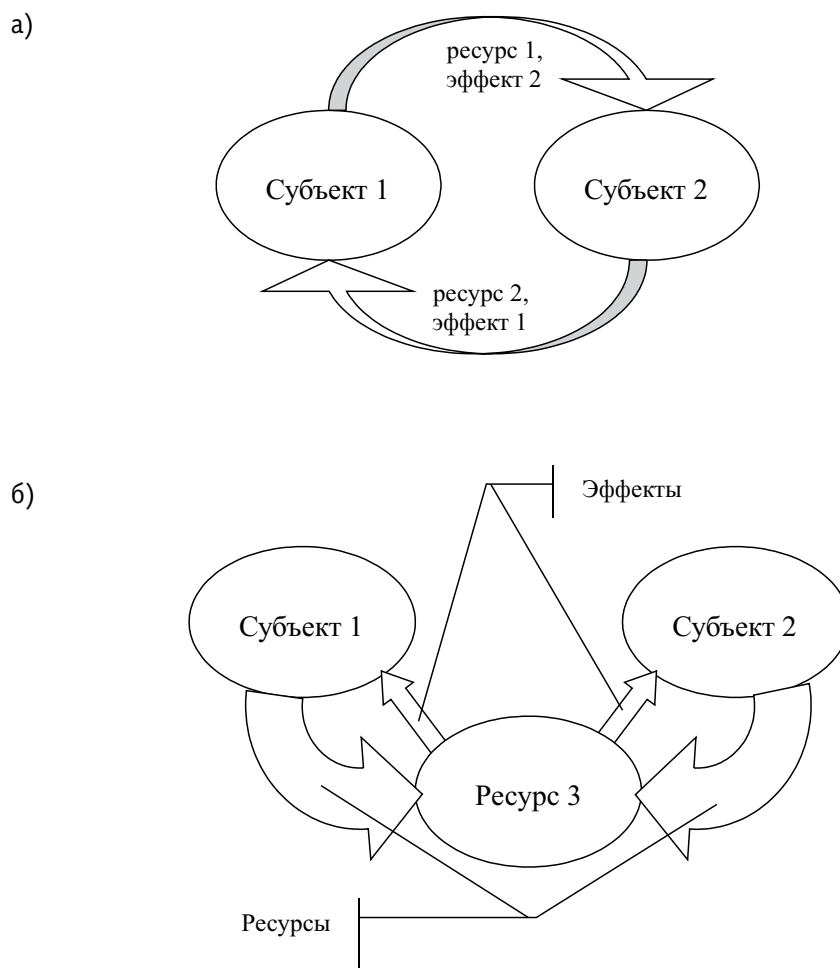


Рис. 2. Типы взаимодействий субъектов сферы туризма.

В настоящее время известны отдельные подходы к формализации первого из перечисленных типов взаимодействий, основанные на представлении процессов в специальных признаковых пространствах, процедурах согласования противоречивых критериев [3]. Необходимо отметить, что данные подходы являются не альтернативными, а развивающими друг друга. Будучи описанной в терминах признаковых пространств, ситуация может быть еще более детализирована посредством критериального определения целевых функций и применения формальных методов их согласования.

Таким образом, ни каждый по отдельности, ни комплексный подход не допускают в чистом виде применения в случае объединения ресурсов, приводящего к их качественному преобразованию. Основная причина – необходимость формализации процессов принятия решений, опирающаяся на результаты сопоставления эффектов и затрат каждого из участников сделки. Но эффект представляет собой сложную функцию от характеристик каждого из ресурсов, аналитический вид которой неизвестен.

Основу способа, позволяющего учесть характер влияния данных функций (в общем виде различных для каждой из участвующих во взаимодействии сторон) на процессы синтеза управленческих решений может составить формирование на основе экспертного анализа

оценок привлекательности полученного интегрального ресурса (инвес площадок). При этом каждая из сторон принимает решение о совершении действий по сделке на основе сопоставления издержек и получаемого эффекта. Информация и об одном и о другом отчасти содержится в свойствах товара (площадки).

Основными свойствами инвестиционной площадки как товара могут выступать: требуемый объем средств; срок выполнения проекта; характеристика эффективности использования инвестиционных ресурсов (прибыль, достижение определенных значений социальных и экологических параметров и пр.).

В [5] рассматриваемый товар (услуга) характеризуется двумя параметрами: требуемый объем инвестиционных ресурсов и срок выполнения проекта. Применительно к туристской сфере рассматриваются параметры: затраты на реализацию инвестиционного предложения, коэффициент привлекательности, прибыль от реализации проекта.

На рис. 3 представлены области выбора инвестиционных площадок инвестором в зависимости от критериев привлекательности, ресурсов, которые готов реализовать инвестор и прибыли. Очевидно, что выбор инвестиционной площадки будет определяться значением эффективности.

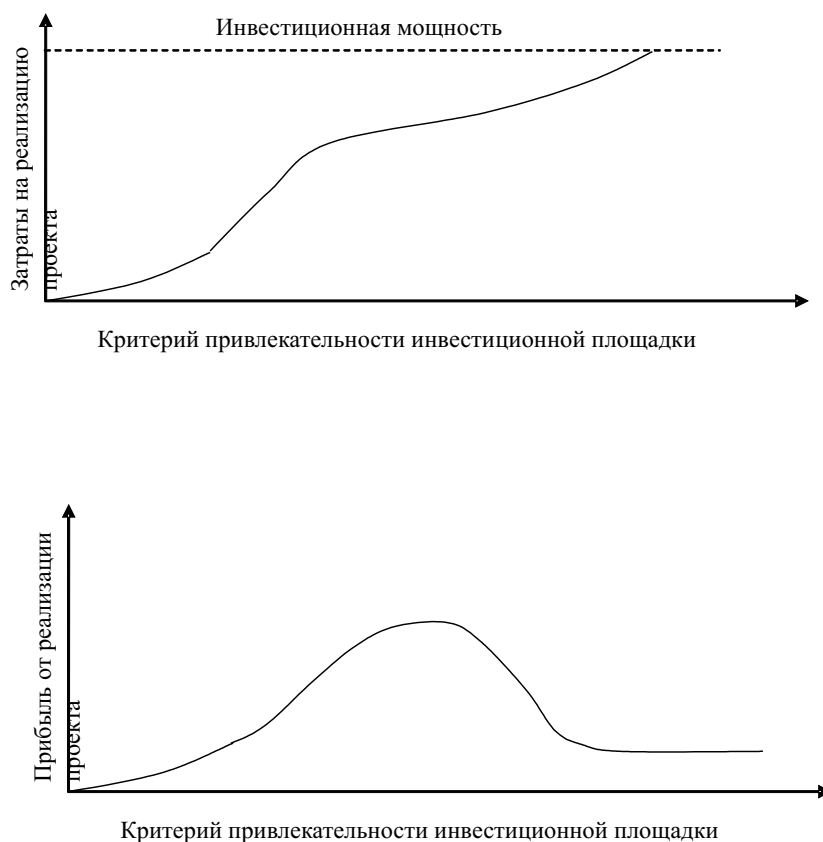


Рис. 3. Функции «затраты-эффект» в аспекте привлекательности инвестиционной площадки.

Органы управления территорией заинтересованы в большем объеме привлекаемых средств. Это можно реализовать за счет повышения степени привлекательности площадки, то есть путем подготовки площадки для скорейшего осуществления конкретного проекта развития туристского комплекса. При этом принятие решения об инвестировании осуществляется на основе механизма, рассмотренного в [5].

Важным, на взгляд автора является разделение совокупности предприятий на крупные и малые. Дело в том, что крупные предприятия, в отличие от малых, имеют возможность провести собственные маркетинговые исследования. Незрелость же системы консультативно-информационных маркетинговых центров, способных выполнить данный вид исследований по заказу или предоставить не имеющим такой возможности малым предприятиям необходи-

мую информацию, порождает необходимость применения предприятиями малого бизнеса не самой привлекательной стратегии.

Проведенный анализ стратегий поведения различных субъектов рынка инвестиций позволяет практически без изменений использовать общую схему организации исследуемого процесса, показанную на рис. 4.



Рис. 4. Алгоритм реализации инвестиционного предложения.

Рассматривая весь процесс совершения сделки с точки зрения потребителя инвестиционных ресурсов, прокомментируем назначение основных блоков приведенного алгоритма.

На первом этапе осуществляется анализ внутреннего текущего состояния региона, цели, стоящие перед ним, наличие и степень разработанности инвестиционной политики, ее соответствие определенным выше целям. Результатом выполнения данного этапа является определение совокупности параметров инвестиционного предложения – объемов привлекаемых инвестиционных ресурсов, сроков, степени участия инвестора в управлении и пр. В терминах избранного способа иллюстрации подхода на данном этапе должны быть определены граничные линии объектов инвестирования, инвесторов.

На втором этапе, на основании результатов анализа состояния рынка, выбираются критерии оценки эффективности предполагаемой функционирования субъекта инвестиционной деятельности (расширение рынка сбыта, снижение издержек, достижение социально и экологически значимых целей, удержание позиций на рынке и т.д.).

Третий этап предполагает расчет (на основании первых двух этапов) возможных исходов при реализации различных вариантов инвестиционных решений. Выбирается наиболее приемлемый проект по установленному выше критерию.

Следующие пункты процедуры предназначены для реализации выбранной стратегии. Она может реализоваться в соответствии с желаниями участника или, в силу различных причин, остаться не реализованной. В любом случае после каждого акта принятия решения (блоки 5, 6, 7 схемы) происходит возврат к анализу вновь сложившейся ситуации. Возврат необходим для слежения за изменениями ситуации на рынке инвестиций, целей функционирования субъекта инвестиционной деятельности.

Таким образом, взаимодействия участников инвестиционного процесса в сфере туризма экономики территории реализуются и конкретизируются на отдельных временных этапах, отличающихся по продолжительности и сущности взаимодействий между субъектами инвестиционной деятельности. Учет особенностей содержания взаимоотношений участников

на каждой фазе проектного цикла представляется необходимым условием для принятия решений: органами управления территорией, на которой реализуется проект, относящийся к туристскому комплексу; инвестиционными институтами и бизнес-структурами о целесообразности вложения средств в объекты, относящиеся к сфере туристских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баумгертнер В.Ф. Методологические принципы организации инвестиционной деятельности в системе предпринимательства. СПб, 1999.
2. Гусева К., Федотов А. Повышение инвестиционной активности и региональные стратегии структурных преобразований // Экономист. 1994. № 12.
3. Лябах Н.Н., Тхакушинов М.А., Чефранов С.Г. Идентификация рынка: задачи, пути решения, инструментарий. Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 1999.
4. Столеру Л. Равновесие и экономический рост. М., 1974.
5. Штадльбауер Л.Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: подходы к построению формальных описаний // Научная мысль Кавказа. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001. № 3.

КАЛМЫКОВА О.Я.

МОДЕЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ БАНКА И КЛИЕНТА НА ПРИМЕРЕ РАСЧЕТНО-КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Предметом настоящей статьи является моделирование бухгалтерского учета финансовых отношений банка и клиента. Под финансовыми отношениями банка и клиента понимаются – экономические денежные отношения между рассматриваемыми двумя сторонами, возникающие в результате движения денег.

Целью настоящей статьи является исследование возможностей метода ситуационно-матричного моделирования бухгалтерского учета финансовых отношений банка и клиента.

В качестве объекта моделирования рассмотрены расчетно-кассовые отношения банка и клиента, поскольку на их примере проще всего проиллюстрировать возможности используемого нами метода ситуационно-матричного моделирования (СММ). В то же время универсальность метода СММ позволяет использовать его для моделирования финансовых отношений банка и клиента любого уровня сложности, включая депозитные, кредитные и другие финансовые отношения.

Моделирование учетных ситуаций как метод внутренне присущ бухгалтерскому учету и в той или иной форме используется как в повседневной работе бухгалтера, так и при разработке положений по бухгалтерскому учету, нормативных актов и инструкций по их применению. Однако возможности моделирования в бухгалтерском учете, на наш взгляд, используются сегодня не в полной мере. В значительной степени это связано с тем, что при построении моделей учетных ситуаций и формирования на их основе балансовых отчетов применяется традиционная методика, основанная на обычной записи бухгалтерских проводок: «Дебет счета X, Кредит счета Y – Сумма», в условиях которой невозможно записывать математические формулы и алгоритмы формирования сумм проводок. В результате традиционные модели учетных ситуаций и балансовых отчетов не обладают необходимой общностью и логической воспроизводимостью, поскольку они базируются исключительно на числовых примерах и таблицах, в которых представлены результаты расчетов.

В то же время, в науках достигших определенного уровня развития вначале устанавливаются формулы, связывающие исходные данные и результаты, а числовые примеры используются в иллюстративных целях и для проверки правильности формул. Тем самым достигается необходимая общность в рассуждениях и выводах, а также их логическая воспроизводимость.

В работах Кольваха О.И. [2, 4, 3] предложен метод ситуационно-матричного моделирования, который включает символический язык моделирования учетных ситуаций (СЯМУС) и использование проблемно-ориентированных средств матричной алгебры для построения ситуационно-матричных моделей формирования балансовой отчетности институциональных единиц, использующих систему бухгалтерского учета, основанного на принципе двустороннего отражения учетных событий – ситуаций. Идеи ситуационно-матричного моделирования получили также свое развитие в работах Копытина В.Ю. применительно к моделированию расчетно-платежных систем [5].

В целях иллюстрации метода СММ рассмотрим числовой пример в виде бухгалтерских проводок, занесенных в журнал операций (табл. 1). Для отражения представленных в журнале операций использованы четыре счета второго порядка из плана счетов кредитных организаций:

20202 – касса кредитных организаций;

30102 – корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России;

40702 – счета негосударственных коммерческих предприятий и организаций;

70107 – другие доходы.

Таблица 1

Журнал операций

№ п/п	Корреспонденция счетов		Сумма, д.е.	Содержание
	Дебет	Кредит		
1	20202	40702	1000	Внесено в кассу клиентом и зачислено на его расчетный счет
2	40702	30102	500	Перечислено с расчетного счета клиента в другой банк с корреспондентского счета
3	40702	70107	10	Списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание
4	20202	40702	2000	Внесено в кассу клиентом и зачислено на его расчетный счет
5	40702	30102	1000	Перечислено с расчетного счета клиента в другой банк с корреспондентского счета
6	40702	70107	20	Списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание
7	30102	40702	1200	Перечислено на корреспондентский счет из другого банка на расчетный счет клиента
8	40702	20202	500	Списано с расчетного счета и выдано из кассы клиенту
9	40702	70107	10	Списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание

Ниже приводится символический эквивалент журнала операций:

$B_1(20202, 40702) = 1000$ – внесено в кассу клиентом и зачислено на его расчетный счет;

$B_2(40702, 30102) = 500$ – перечислено с расчетного счета клиента в другой банк с корреспондентского счета;

$B_3(40702, 70107) = B_2(40702, 30102) \cdot c_{40702, 70107} = 500 \cdot 0,02 = 10$ – списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание.

$B_4(20202, 40702) = 2000$ – внесено в кассу клиентом и зачислено на его расчетный счет;

$B_5(40702, 30102) = 1000$ – перечислено с расчетного счета клиента в другой банк с корреспондентского счета;

$B_6(40702, 70107) = B_5(40702, 30102) \cdot c_{40702, 70107} = 1000 \cdot 0,02 = 20$ – списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание;

$B_7(30102, 40702) = 1200$ – перечислено на корреспондентский счет из другого банка на расчетный счет клиента;

$B_8(40702, 20202) = 500$ – списано с расчетного счета и выдано из кассы клиенту;

$B_9(40702, 70107) = B_8(40702, 20202) \cdot c_{40702, 70107} = 500 \cdot 0,02 = 10$ – списано с расчетного счета клиента два процента от дебетового оборота за расчетно-кассовое обслуживание.

Здесь подстрочный индекс 1, 2, ... обозначает номер проводки. Сами проводки записаны с помощью в символах СЯМУС, где каждая проводка представлена как формула: $B(X, Y) = SX, Y$. В ней слева показана сама проводка, а справа сумма операции, определенная на кор-

респонденции счетов X, Y , где счета $X, Y \in$ множеству плана счетов. Таким образом, проводка определена как соответствующий элемент матрицы проводок. Такой способ записи проводок имеет преимущество перед обычной записью: Дебет X , Кредит Y – сумма операции, так как позволяет записывать не только сами проводки, но формулы и алгоритмы расчета их сумм. Например, в проводках B_3, B_6, B_9 представлена общая формула для расчета суммы процента за расчетно-кассовое обслуживание: $B(40702, 70107) = B(40702, 30102) \cdot c_{40702, 70107}$, где исходными данными для расчета являются: сумма предшествующей проводки: $B(40702, 30102)$ и установленная ставка процента: $c_{40702, 70107}$, определенная на соответствующей корреспонденции счетов.

Метод ситуационно-матричного моделирования (СММ) сводится к следующему:

1. Первичным учетным записям – проводкам и формируемому на их основе журналу операций ставятся в соответствие их эквивалентные образы в виде матриц.
2. Операциям по преобразованию первичных данных в балансовые отчеты ставятся в соответствие их эквиваленты в системе операций матричной алгебры.
3. Связь входящих и исходящих сальдо устанавливается с помощью основного уравнения бухгалтерского учета в матричной форме.
4. Преобразования основного уравнения с помощью операций матричной алгебры позволяют найти формулы для решения задачи формирования балансовых отчетов в системе матричной алгебры.
5. Эти матричные формулы и являются эквивалентами связей показателей, представленных в соответствующих таблицах балансовых отчетов, в любой системе бухгалтерского учета, основанной на методе двойной записи.

Для перехода к построению ситуационно-матричной модели расчетно-кассовых отношений банка и клиента необходимо переопределить такие понятия, как корреспонденция счетов и бухгалтерская проводка, используя термины и операции матричной алгебры.

Определение 1. Квадратная матрица размером $m \times m$, у которой на пересечении строки, соответствующему некоторому счету X , и столбца, соответствующему счету Y , находится единица, а все остальные элементы равны нулю, называется матрицей-корреспонденцией.

Саму матрицу-корреспонденцию будем обозначать $E(X, Y)$, а ее ненулевой элемент, всегда равный единице, через $E(X, Y)=1$. В соответствии с определением, все остальные элементы $E(I, J)=0$ для всех $I \neq X$ и $J \neq Y$.

Определение 2. Матрица-проводка – это произведение суммы операции на матрицу-корреспонденцию:

$$B(X, Y) = S X, Y \bullet E(X, Y) \quad (1)$$

Например, для суммы операции $S_{20202, 40702} = 1000$ д.е. и корреспонденции счетов $E(20202, 40702)$ – «Поступило в кассу от клиента и зачислено на его расчетный счет», получаем следующую матрицу-проводку:

$$B(20202, 40702) = 1000 \cdot \begin{bmatrix} \text{Дт/Кт} & 10201 & \dots & 20202 & \dots & 40702 & \dots & 70502 \\ 10201 & & & & & & & \\ \dots & & & & & & & \\ 20202 & & & & & 1 & & \\ \dots & & & & & & & \\ 40702 & & & & & & & \\ \dots & & & & & & & \\ 70502 & & & & & & & \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \text{Дт/Кт} & 01 & \dots & 20202 & \dots & 40702 & \dots & 70502 \\ 10201 & & & & & & & \\ \dots & & & & & & & \\ 20202 & & & & & 1000 & & \\ \dots & & & & & & & \\ 40702 & & & & & & & \\ \dots & & & & & & & \\ 70502 & & & & & & & \end{bmatrix}$$

Рассмотренный выше вариант матрицы-корреспонденции и матрицы – проводки относится к типу так называемых неокаймленных матриц, т.е. матриц, которые не содержат итогов строк и столбцов. Для бухгалтерского учета более естественным представляется вариант окаймленных матриц, т.е. матриц, содержащих указанные итоги. Отметим, что эти две формы представления информации эквивалентны и их различия не принципиальны в контексте рассматриваемой здесь и далее системы матричных моделей.

Общий вид матричного уравнения включает матрицу сальдо на начало периода, которая является исходящей для предшествующего периода. Ниже приводится общий вид матричного уравнения, которое здесь и в дальнейшем будем называть основным уравнением бухгалтерского учета:

$$MC_{t-1} + МДО - МКО = MC_t \quad (2)$$

Здесь MC_{t-1} – матрица сальдо на начало периода; $МДО$ – матрица дебетовых оборотов за период $(t-1, t)$; $МКО = МДО'$ – матрица кредитовых оборотов, получаемая транспонированием матрицы дебетовых оборотов, за тот же период; MC_t – матрица сальдо на конец периода, получаемая из уравнения.

Преобразования основного уравнения позволяют последовательно получить уравнения соответствующих балансовых отчетов. Эти преобразования выполняются с помощью умножения обеих частей уравнения на вектор (оператор) формирования итогов входящих в него матриц:

$$MC_{t-1} \cdot e + МДО \cdot e - МКО \cdot e = MC_t \cdot e \quad (3)$$

Здесь e – это вектор (оператор) формирования итогов.

В основном уравнении моделирующей является матрица дебетовых оборотов ($МДО$), которая в системе СММ формируется путем приведения подобных в формуле журнала операций.

Преобразования матрицы журнала операций ($МО$) в матрицу дебетовых оборотов ($МДО$) в ситуационно-матричной бухгалтерии Кольваха О.И. осуществляются путем преобразований не самих матриц, а их формул. Эти преобразования сводятся к следующему:

Формула хронологического журнала операций:

$$МО = \sum_{i=1}^n S_i \cdot E(X_i, Y_i)$$

После приведения подобных получаем формулу матрицы дебетовых оборотов $МДО$ (шахматный баланс):

$$МДО = \sum_{X=c_1}^{c_m} \sum_{Y=c_1}^{c_m} S_{X,Y} \cdot E(X, Y)$$

Матрица кредитовых оборотов ($МКО$) получается путем транспонирования дебетовой матрицы. При транспонировании инвертируются индексы матрицы корреспонденции так, что: $[E(X, Y)]' = E(Y, X)$. В результате получаем следующую формулу матрицы кредитовых оборотов:

$$МКО = МДО' = \sum_{Y=c_1}^{c_m} \sum_{X=c_1}^{c_m} S_{X,Y} \cdot E(Y, X)$$

Смысл операции транспонирования состоит в одновременном копировании записей, сделанных по дебету и кредиту счетов в дебетовой матрице $МДО$, соответственно, в кредит и дебет этих же счетов в кредитовую матрицу $МКО = МДО'$.

Подставим в формулу (4) значения журнала операций из нашего примера: $МО = 1000 \cdot E(20202, 40702) + 500 \cdot E(40702, 30102) + 10 \cdot E(40702, 70107) + 2000 \cdot E(20202, 40702) + 1000 \cdot E(40702, 30102) + 20 \cdot E(40702, 70107) + 1200 \cdot E(30102, 40702) + 10 \cdot E(40702, 70107)$

На ее основании получаем формулу сгруппированного журнала операций: $МО = (1000 + 2000) \cdot E(20202, 40702) + (500 + 1000) \cdot E(40702, 30102) + (10 + 20 + 10) \cdot E(40702, 70107) + 1500 \cdot E(30102, 40702)$

Отсюда имеем следующее значение формулы матрицы дебетовых оборотов: $МДО = 3000 \cdot E(20202, 40702) + 1200 \cdot E(30102, 40702) + 1500 \cdot E(40702, 30102) + 40 \cdot E(40702, 70107)$.

В соответствии с (6) матрицу кредитовых оборотов получаем транспонированием матрицы дебетовых оборотов: $МКО = 3000 \cdot E(40702, 20202) + 1200 \cdot E(40702, 30102) + 1500 \cdot E(30102, 40702) + 40 \cdot E(70107, 40702)$.

Как уже отмечалось, сворачивание матрицы в вектор-столбец итогов осуществляется путем ее умножения на вектор формирования итогов. Эту операцию можно также осуществить, не переходя к представлению матриц в непосредственном – табличном виде. Для этого в ситуационно-матричной бухгалтерии Кольваха О.И. используются следующие формулы векторов дебетовых и кредитовых оборотов:

Вектор дебетовых оборотов:

$$ВДО = \sum_x S_{x,y} \cdot e_x, \text{ где } e_x = E(X, Y) \cdot e$$

Вектор кредитовых оборотов:

$$ВКО = \sum_y S_{x,y} \cdot e_y, \text{ где } e_y = E(Y, X) \cdot e$$

Так, по данным нашего примера рассмотренные выше преобразования будут выглядеть следующим образом:

$$\text{ВДО} = [3000 \cdot E(20202, 40702) + 1200 \cdot E(30102, 40702) + 1500 \cdot E(40702, 30102) + 40 \cdot E(40702, 70107)] \cdot e = 3000 \cdot e_{20202} + 1200 \cdot e_{30102} + 1500 \cdot e_{40702} + 40 \cdot e_{40702}$$

После приведения подобных окончательно имеем следующее значение вектора дебетовых оборотов:

$$\text{ВДО} = 3000 \cdot e_{20202} + 1200 \cdot e_{30102} + 1540 \cdot e_{40702}$$

Аналогично получаем следующее значение вектора кредитовых оборотов:

$$\text{ВКО} = [3000 \cdot E(40702, 20202) + 1200 \cdot E(40702, 30102) + 1500 \cdot E(30102, 40702) + 40 \cdot E(70107, 40702)] \cdot e = 3000 \cdot e_{40702} + 1200 \cdot e_{40702} + 1500 \cdot e_{30102} + 40 \cdot e_{70107}$$

Или после приведения подобных и упорядочивания по счетам окончательно имеем следующее значение вектора кредитовых оборотов:

$$\text{ВКО} = 1500 \cdot e_{30102} + 4200 \cdot e_{40702} + 40 \cdot e_{70107}$$

Преобразование алгебраического уравнения балансовых отчетов (3) к бухгалтерской форме (9) – (12) – основано на доказательстве того, что алгебраическая матрица сальдо всегда может быть представлена как разность матриц дебетовых и кредитовых сальдо:

$\text{МС} = \text{МДС} - \text{МКС}$, где МДС – это матрица дебетовых сальдо, МКС – матрица кредитовых сальдо. Отсюда после умножения обеих частей уравнения на вектор формирования итогов получаем: $\text{ВС} = \text{ВДС} - \text{ВКС}$, где $\text{ВС} = \text{МС} \cdot e$ – это алгебраический вектор сальдо, $\text{ВДС} = \text{МДС} \cdot e$ – вектор дебетовых сальдо, $\text{ВКС} = \text{МКС} \cdot e$ – вектор кредитовых сальдо и при этом $\text{МКС} = \text{МДС}'$.

Таким образом, получаем следующие формулы таблиц балансовых отчетов с остатками в бухгалтерской форме:

Двустороннее уравнение главной книги с остатками в бухгалтерской форме:

$$(\text{ВДС} - \text{ВКС})_{t-1} + \text{МДО} \cdot e - \text{МКО} \cdot e = (\text{ВДС} - \text{ВКС})_t \quad (9)$$

Правостороннее уравнение главной книги с остатками в бухгалтерской форме:

$$(\text{ВДС} - \text{ВКС})_{t-1} + \text{ВДО} - \text{МКО} \cdot e = (\text{ВДС} - \text{ВКС})_t \quad (10)$$

Левостороннее уравнение главной книги с остатками в бухгалтерской форме:

$$(\text{ВДС} - \text{ВКС})_{t-1} + \text{МДО} \cdot e - \text{ВКО} = (\text{ВДС} - \text{ВКС})_t \quad (11)$$

Уравнение оборотно – сальдового баланса с остатками в бухгалтерской форме:

$$(\text{ВДС} - \text{ВКС})_{t-1} + \text{ВДО} - \text{ВКО} = (\text{ВДС} - \text{ВКС})_t \quad (12)$$

Ранее мы получили в виде соответствующих формул все данные для заполнения таблиц отчетов, уравнения которых (9) – (12) приведены выше.

В качестве примера заполним таблицу левосторонней главной книги (табл. 2) и таблицу оборотно-сальдового баланса (табл.3), для чего достаточно данных, записанных ниже в виде формул:

$$\text{МДО} = 3000 \cdot E(20202, 40702) + 1200 \cdot E(30102, 40702) + 1500 \cdot E(40702, 30102) + 40 \cdot E(40702, 70107)$$

$$\text{ВДО} = 3000 \cdot e_{20202} + 1200 \cdot e_{30102} + 1540 \cdot e_{40702}$$

$$\text{ВКО} = 1500 \cdot e_{30102} + 4200 \cdot e_{40702} + 40 \cdot e_{70107}$$

При этом предполагается, что входящие сальдо были известны из предыдущего балансового отчета.

Таблица 2

Главная книга: $(\text{ВДС} - \text{ВКС})_{t-1} + \text{МДО} \cdot e - \text{ВКО} = (\text{ВДС} - \text{ВКС})_t$

Счета	Сальдо		С кредита в дебет счетов				Итого оборот по дебету	Итого оборот по кредиту	Сальдо	
	Дебет	Кредит	20202	30102	40702	70107			Дебет	Кредит
20202	300	0	0	0	3000	0	3000	0	3300	0
30102	4500	0	0	0	1200	0	1200	1500	4200	0
40702	0	4400	0	1500	0	40	1540	4200	0	7060
70107	0	400	0	0	0	0	0	40	0	440
Итого	4800	4800	0	1500	4200	40	5740	5740	7500	7500

Таблица 3

Оборотно – сальдовый баланс:
 $(ВДС - ВКС)_{t-1} + ВДО - ВКО = (ВДС - ВКС)_t$

Счета	Сальдо		Обороты		Сальдо	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
20202	300	0	3000	0	3300	0
30102	4500	0	1200	1500	4200	0
40702	0	4400	1540	4200	0	7060
70107	0	400	0	40	0	440
Итого:	4800	4800	5740	5740	7500	7500

Развитие идей, заключенных в предлагаемом подходе, позволяет путем моделирования различных учетных ситуаций анализировать их влияние и прогнозировать финансовое положение институциональной единицы на перспективу в форме соответствующих балансовых отчетов, т.е. таким образом осуществлять бизнес – планирование на основе заключенных и планируемых к заключению договоров с клиентами банка. При этом с помощью специальной методики исходные ситуационно – матричные модели (СММ) преобразуются в СММ с минимальным количеством входящих показателей – сумм операций, путём исключения их линейной зависимости. Это обстоятельство создает возможность построения аналитических моделей прогнозирования динамики бизнес – процессов в зависимости от немногих экзогенных переменных и необходимого множества условно-постоянных параметров, но при этом получать результаты в виде балансовых отчетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Банка международных расчётов и Всемирного банка «General principles for international remittance services». 2007, январь // <http://www.bis.org>.
2. Кольвах О.И. Компьютерная бухгалтерия для всех. Ростов н/Д.: Феникс, 1996.
3. Кольвах О.И. Математические основы бухгалтерского учёта и ситуационно-матричного анализа // Всё для бухгалтера. 2004. № 21(141).
4. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999.
5. Копытин В.Ю. Бухгалтерский учёт межбанковских расчётов кредитных организаций в России // Расчёты и операционная работа в коммерческом банке. 2006. № 9.
6. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. В 2-х т. М.: Финстатинформ, 1994.
7. Справочный документ стандартных терминов, содержащий глоссарий терминологии платёжных систем Банка международных расчётов «A glossary of terms used in payments and settlement systems». 2003, март // <http://www.bis.org>.
8. Шамраев А.В. Перспективные направления деятельности по нормативному регулированию безналичных расчётов // Банковское дело. 2006. № 11.
9. Sheppard D. Payment systems. Handbooks in Central Banking. Issued by the Centre for Central Banking Studies, Bank of England, May 1996 // <http://www.bankofengland.co.uk>.

КАПОРА Н.И.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАСПОРЯЖЕНИЯ
ИМУЩЕСТВОМ, ЗАКРЕПЛЕННЫМ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО
ВЕДЕНИЯ**

Целью создания любой коммерческой организации в соответствии с требованиями действующего гражданского законодательства является извлечение прибыли [2, ст. 50]. Это является необходимым условием роста и развития организации. Учредители и собственники

при создании организации наделяют ее имуществом. К одним коммерческим организациям на имущество, передаваемое в качестве взноса в уставный капитал, переходит право собственности, за другими имущество закрепляется на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. К первым законодательство относит хозяйственные товарищества и общества, ко вторым, в числе прочих, - государственные и муниципальные унитарные предприятия. Если в первом случае вопросы эффективности использования имущества являются внутренним делом учредителей предприятия и оказывают влияние на доход организации, то во втором случае вопросы эффективности использования имущества приобретают государственное значение, ибо собственником имущества в этом случае является государство в лице органов исполнительной власти субъекта Федерации или местного самоуправления.

В современных рыночных условиях хозяйствования по разным объективным и субъективным причинам государственные и муниципальные унитарные предприятия зачастую работают с убытками, неэффективно используя свой производственный и финансовый потенциал. Причин убыточной деятельности множество. Среди основных можно выделить несвоевременное регулирование тарифов на оказание услуг, несвоевременную оплату потребителями оказанных услуг; систематическое недофинансирование в прошлые годы по межтарифной разнице за льготную категорию потребителей; неэффективный менеджмент и т.д. Следствием осуществления убыточной деятельности на протяжении длительного промежутка времени является накопление несоизмеримо большого количества долгов и наступление финансовой несостоятельности. Финал, как правило, один. Введение арбитражным судом процедуры банкротства в соответствии с действующим законодательством о банкротстве [8, ст. 3, 62]. При этом, как следует из статистического анализа, процедуры банкротства, направленные на восстановление платежеспособности должника (финансовое оздоровление, внешнее управление) в отношении унитарных предприятий практически не применяются. В силу невозможности восстановления платежеспособности вводится ликвидационная процедура - конкурсное производство, в ходе которой имущество унитарного предприятия банкрота, если оно, конечно, к тому времени имеется, распродается в соответствии с законодательством о банкротстве и вырученные средства направляются на расчеты с кредиторами и бюджетом.

Так, за последние два года количество банкротов - государственных и муниципальных унитарных предприятий на территории Краснодарского края возросло более чем в полтора раза. Если по состоянию на 1 октября 2005 года в различных стадиях банкротства 80 МУПов, ГУПов, ФГУП (10,3% от общего количества банкротов), то к 1 октября текущего года эта цифра увеличилась до 120 (14% всех банкротов края).

Большая часть государственных и муниципальных предприятий, находящихся в различных процедурах банкротства на территории Краснодарского края, приходится на жилищно-коммунальную сферу и топливно-энергетический комплекс. Т.е. бизнес этих предприятий имеет социальную направленность и связан с оказанием услуг предприятиям и населению в сфере обеспечения водоснабжения, энергоснабжения, оказания жилищно-коммунальных услуг и т.д.

Как правило, когда в отношении муниципального или государственного унитарного предприятия вводится процедура банкротства, у этого предприятия уже нет имущества, за счет которого можно было бы произвести расчеты с кредиторами в рамках закона о несостоятельности. Остается только нереальная ко взысканию кредиторская задолженность. Предприятие приобретает признаки «отсутствующего должника» [1, с. 69; 8, ст. 227-230]. В конечном итоге, в результате неэффективного использования государственного имущества государственными и муниципальными унитарными предприятиями само же государство недополучает значительные суммы в виде налогов. А куда девается имущество предприятия-банкрота накануне введения процедуры или после нее? Правомерно ли его изъятие собственником? Возможно ли его вернуть предприятию банкроту и провести расчет с кредиторами за счет этого имущества? В настоящей статье я постараюсь ответить на эти вопросы.

Но предварительно считаю целесообразным проанализировать правовые особенности статуса имущества, закрепляемого собственником за предприятием на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, и возможности по распоряжению этим имуществом руководителем или собственником предприятия.

В соответствии с ГК РФ, Федеральным законом №161-ФЗ от 14.11.02г. «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» право на имущество, закрепляемое за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения, возникает с момента передачи такого имущества унитарному предприятию [2, ст. 299; 7, ст. 11].

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в пределах, определяемых Гражданским кодексом РФ и иными законами.

Особенности правового положения этого имущества по отношению к предприятию заключаются в том, что предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве взноса в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ и иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника [7, ст. 18].

Словом, законодатель устанавливает вполне определенные ограничения на распоряжение имуществом муниципального или государственного унитарного предприятия.

Статьей 295 ГК РФ определен и перечень прав собственника имущества, находящегося в хозяйственном ведении. В соответствии с ним собственник решает вопросы создания предприятия, определяет предмет, цели, виды деятельности унитарного предприятия, вопросы его реорганизации и ликвидации, назначает директора, осуществляет контроль за использованием имущества по назначению и сохранностью [2, ст. 295]. Более подробный перечень прав собственника имущества изложен в ст. 20 Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Следует отметить, что в указанных нормативных документах отсутствует ссылка на право собственника изымать имущество или каким-то другим способом лишать предприятие имущества.

В Постановлении Пленума Верховного суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 01.07.1996г. №6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса РФ» определено, что собственник (управомоченный им орган) не наделен правом изымать, передавать в аренду или иным способом распоряжаться имуществом, находящимся в хозяйственном ведении [3, п. 40].

В этом же постановлении сделан акцент на то, что акты государственных органов и органов местного самоуправления по распоряжению имуществом, принадлежащим государственным (муниципальным) предприятиям на праве хозяйственного ведения, по требованиям этих предприятий должны признаваться недействительными. Но на практике это не встречается.

На основании изложенного можно предположить, что органы местного самоуправления, как собственники имущества унитарных предприятий, не наделены правом изымать имущество, находящееся у муниципального или государственного предприятия на праве хозяйственного ведения. А если собственник принял такое решение, то органы управления предприятием, в нарушение норм законодательства, в ущерб кредиторам и бюджету, не предпринимают мер к оспариванию этих действий. Тем самым усугубляя и без того кризисное финансовое состояние унитарного предприятия.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическое лицо может отказаться от права собственности на принадлежащее ему имущество, объявив об этом или совершив определенные действия, явно свидетельствующие о его устранении от владения, пользования и распоряжения имуществом без намерения сохранить какие-либо права на него. Аналогичная возможность имеется у муниципального унитарного предприятия, которое вправе отказаться от имущества, закрепленного за ним на праве хозяйственного ведения [2, ст. 236].

В силу того, что унитарные предприятия в соответствии со ст. 49 ГК РФ обладают специальной правоспособностью, отказ или согласие, на основании которых собственник изымает имущество, не должны приводить к невозможности осуществления предприятием целевой деятельности. Об этом сказано в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 25.02.1998г. №8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав». В связи с этим, если действия предприятия по отчуждению или предоставлению в долгосрочное пользование другим лицам закрепленного за предприятием на праве хозяйственного ведения движимого и недвижимого имущества, непосредственно участвующего в производственном процессе предприятия, приводят к не-

возможности использования имущества собственника по целевому назначению, то соответствующие сделки являются недействительными по основаниям, предусмотренным ст. 168 ГК РФ, независимо от того, совершены они с согласия собственника или самостоятельно предприятием [5, п. 9].

Действующим законодательством не предусмотрена возможность изъятия собственником у предприятия закрепленного за ним на праве хозяйственного ведения имущества без ликвидации или реорганизации предприятия.

Вместе с тем, ст. 299 ГК РФ делает ссылку на то, что право хозяйственного ведения может быть прекращено в случае правомерного изъятия имущества у предприятия по решению собственника. Т.е. существенным условием при изъятии собственником имущества у унитарного предприятия является его правомерность.

Здесь важны следующие моменты.

Во-первых, если последствием изъятия недвижимого и движимого имущества органами местного самоуправления у унитарного предприятия является прекращение хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с уставом, снижение обеспеченности обязательств должника активами и, соответственно, невозможность произвести расчеты с кредиторами, то такое изъятие никак не может быть правомерным, ибо противоречит самим принципам и целям создания коммерческого предприятия, каким является унитарное предприятие.

Во-вторых, как следует из Временных правил проверки арбитражными управляющими наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденных постановлением Правительства РФ, при наличии факта снижения платежеспособности предприятия, хозяйственная сделка, связанная с имуществом, без которого невозможна основная хозяйственная деятельность, является сделкой, не соответствующей рыночным условиям [4, ч. 2, п. 9]. Понятно, что собственник пытается, с его точки зрения как собственника, «спасти ситуацию», сберечь имущество и передать его другому предприятию для выполнения социальных и коммерческих функций. Но подобные действия наносят значительный ущерб кредиторам, которые по праву претендуют на то, что должник вернет долги.

Следовательно, любая сделка с недвижимым имуществом унитарного предприятия по его выводу или изъятию, совершенная либо самим предприятием, в т.ч. числе с согласия собственника, или собственником и приводящая к невозможности осуществления дальнейшей деятельности в соответствии с уставными целями, совершается с нарушением требований закона. Кроме этого, такая сделка лишает кредиторов возможности удовлетворить свои требования и ущемляет их права.

В данном случае можно говорить о том, что руководитель предприятия или собственник в лице органа государственной власти совершают действия, «заведомо влекущие неспособность юридического лица в полном объеме удовлетворить кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей». А это уже преднамеренное банкротство, которое в соответствии с действующим российским законодательством является уголовно наказуемым деянием. Ответственность за преднамеренное и фиктивное банкротство предусмотрена соответственно ст. 196, 197 Уголовного кодекса РФ [6, ст. 196, 197].

Государственные и муниципальные предприятия являются важной подсистемой экономики. Исполняя потребности населения и предприятий в сфере обеспечения энергоснабжения, водоснабжения, оказания жилищно-коммунальных услуг и т.д., эти предприятия наделены государством достаточным количеством движимого и недвижимого имущества, к которому часто проявляют интерес представители бизнеса. В условиях кризисного финансового состояния унитарных предприятий государство не должно допускать переход государственного имущества в частные руки за несоизмеримо низкую плату. В частности, через механизмы института банкротства. И уж тем более само государство в лице органов государственной власти субъекта федерации или муниципального образования не должно совершать действий, направленных на скорейший развал своих подведомственных предприятий. Здесь необходимы единые «правила игры», которые обеспечат сохранность государственного имущества и законность создания на базе старых унитарных предприятий новых предприятий, способных более эффективно выполнять свои функции. Государство не может оставаться в стороне. Именно оно должно определять эти правила и контролировать их выполнение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банкротство. Теория и практика. 2007. № 1.
2. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1.
3. Постановление Пленума Верховного суда РФ и Постановление Пленума Высшего арбитражного суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса РФ» № 6/8 от 01.07.1996.
4. Постановлением Правительства РФ «Об утверждении временных правил проверки арбитражными управляющими наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» № 855 от 27.12.04.
5. Постановлении Пленума Высшего Арбитражного суда РФ «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» № 8 от 25.02.1998.
6. Уголовный кодекс РФ.
7. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» № 161-ФЗ от 14.11.2002.
8. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002.

КАРПОВА В.В.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ КАТЕГОРИИ ТЕКУЩЕЙ (РЫНОЧНОЙ) СТОИМОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Одним из средств достижения высокого уровня достоверности и надежности информации о финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности международная учетная практика считает применение при составлении внешней отчетности таких видов стоимости как текущая и справедливая. Если первая из названных категорий используется в отечественном законодательстве, то понятие «справедливая» стоимость фигурирует только в специальной литературе, комментирующей текст Международных стандартов финансовой отчетности.

Российские законодательные акты, регулирующие хозяйственные правоотношения, и их более узкая часть, касающаяся организации и ведения бухгалтерского учета, широко оперируют понятием рыночной (текущей) стоимости или в некоторых случаях рыночной цены. Существующие в них определения не только разнородны по своему экономическому содержанию, но и характеризуются отсутствием терминологического единства. Более того, в последнее время в текстах проектов нормативных документов стал встречаться термин «справедливая» стоимость. Так, например, организации банковской сферы, применяющие Положение Банка России от 5 декабря 2002 г. № 205-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации», в рамках проекта сближения российских правил учета с МСФО уже столкнулись с определенными терминологическими сложностями. Изменения, подготовленные ЦБР к названному документу, оперируют новым для нашего законодательства понятием справедливой стоимости: «Вложения оцениваются (переоцениваются) по текущей (справедливой) стоимости либо путем создания резервов на возможные потери» (Приложение 11). В связи с этой формулировкой возникает ряд вопросов.

- текущая и справедливая стоимость приравниваются друг к другу или это разные понятия;
- какому термину международных стандартов соответствует «текущая» стоимость – replacement (восстановительная) или deprivation value (стоимость утраты);
- использование слова «либо» означает, что справедливая стоимость идентична сумме резерва.

Необходимость установления в отечественной системе бухгалтерского учета точных характеристик и границ применения текущей стоимости определяет потребность в глубоком анализе существующих дефиниций этого понятия в учетной практике стран с эффективно функционирующими рыночными отношениями.

Степень соотношения справедливой и текущей (рыночной) стоимости обсуждается с момента принятия FAS-107, где в рабочем варианте стандарта фигурировал термин «рыночная стоимость». Однако разработчики распространяли область ее формирования не только на активный рынок, но и на неактивный первичный и вторичный рынки, где не существует реальной возможности ее определения. Поэтому с целью разграничения этих категорий был введен новый вид стоимости «справедливая».

Концептуальные основы подготовки и составления финансовой отчетности (Framework) формулируют понятие текущей стоимости (current cost) как «...сумму денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в случае приобретения таких же или аналогичных активов в настоящий момент» [2, с. 36]. Для обязательств – это недисконтированная сумма денежных средств, которая потребовалась бы для их погашения в настоящий момент. Очевидно, что в этой дефиниции акцент сделан на стоимость, сложившуюся на рынке покупки в текущем отчетном периоде.

В международной учетной практике есть и другие определения этого понятия. Положения о концепциях финансового учета, разработанные в США, в Положении № 5 «Признание и оценка в финансовой отчетности коммерческих предприятий» 1984 г. также выделяют категорию текущей рыночной стоимости, определение которой в целом совпадает с рассмотренным выше. Однако обращает на себя внимание разница используемой терминологии на английском языке, текущая стоимость обозначается в Положении как current market value, дословно – текущая рыночная. Таким образом, понятия текущей и рыночной стоимости становятся синонимичными.

Единообразный торговый кодекс США разрешает применять в качестве рыночной стоимости – цену, которая «превалирует в течение разумного срока до или после предусмотренного времени» (ст. 2–723). В приведенном определении обращает на себя внимание характеристика рыночной цены как превалирующей на рынке. Такой признак отсутствует как в МСФО, так и в нашем законодательстве.

Учетные стандарты Великобритании еще более неоднозначны. Положения о принципах финансовой отчетности (Statement of Principles for Financial Reporting – SOP), которое действует с 1999г., под текущей стоимостью понимает ее различные виды: «стоимость замещения, чистая стоимость реализации, дисконтированная стоимость» [1, с. 62]. Выбор одной из них должен быть обусловлен соблюдением требований, предъявляемых к качеству информации.

Термин «справедливая» стоимость впервые появился в американской учетной практике в начале 90-х годов в отношении раскрытия информации о финансовых инструментах в отчетности в стандартах FAS-105 и 107. Затем это правило было распространено и на оценку долговых и долевого ценных бумаг, причем не только в части раскрытия информации, но и ведения их учета (FAS-115). Аналогично развивались и Международные стандарты финансовой отчетности. В 1995 году IAS 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» в числе других возможных способов оценки упомянул справедливую стоимость. Сейчас этот вид стоимости используется МСФО в оценке практически всех активов и обязательств в качестве основного или альтернативного способа формирования отчетных показателей, ее применение является обязательным для оценки всех активов без исключений при объединении бизнеса по IFRS 3.

Справедливая стоимость (fair value) по МСФО 16 «Основные средства» – это сумма денежных средств, по которой активы могут быть обменены между хорошо осведомленными и независимыми друг от друга сторонами, желающими совершить такую сделку в ближайшем будущем на общих условиях [2, с. 182].

Из текста МСФО следует, что при расчете справедливой стоимости следует ориентироваться на рыночную стоимость за вычетом величины разумных (обычных) расходов на про-

дажу определенного временного периода. Но в случае отсутствия вторичного рынка для ее определения возможно использование цен аналогичной сделки (если после ее совершения не произошло существенного изменения экономических условий), текущей стоимости похожего актива, экспертной оценки, индексированной первоначальной стоимости или метода дисконтирования.

В отношении понимания содержания понятия справедливой стоимости в мировой учетной практике так же нет единства. Налоговым разъяснением 59–60 Службы внутренних доходов США (Internal Revenue Service – IRS) определение «справедливой рыночной» стоимости (fair market value) дается как суммы «...за которую собственность могла бы перейти из рук в руки при добровольном согласии покупателя и продавца, когда первого не принуждают покупать, а последнего не принуждают продавать, и обе стороны располагают разумным знанием существенных фактов» [3, с. 22]. Приведенное определение основывается на следующих предположениях:

- покупатель и продавцы являются гипотетическими и одновременно типичными для рынка, действуют в собственных интересах;
- покупатель рассматривается как «финансовый», а не «стратегический» инвестор, также из круга потенциальных покупателей исключаются те, которые уже являются акционерами, кредиторами, зависимыми или контролируруемыми юридическими лицами;
- покупатель благоразумен, но действует без учета получения выгоды от синергетического эффекта;
- продавец в процессе сделки обладает информацией о ее существенных условиях, включая влияние на стоимость рыночной ситуации, факторов риска, степень контроля, недостаток ликвидности и т.п.;
- в учете действует принцип непрерывности хозяйственной деятельности и никакая из сторон не будет ликвидирована;
- предполагаемая продажа осуществляется за денежные средства;
- возможности сторон совпадают с их желаниями.

По нашему мнению, американский вариант определения справедливой стоимости более глубоко проработан в части уточнения возможных ограничений формирования этой стоимости. Тем не менее, в ее англоязычном названии присутствует термин «рыночная», что, очевидно, дает директивную ссылку на текущую стоимость как базу для расчета справедливой, не поясняя как действовать субъектам, производящим оценку, в ситуации отсутствия активного рынка.

Завершая рассмотрение существующих в зарубежной учетной практике трактовок категорий текущей и справедливой стоимости, можно отметить, что по объему и условиям формирования они не являются тождественными. Даже если в основу справедливой стоимости положена текущая, до получения окончательного стоимостного значения ее корректируют на величину обычных или нормативных расходов на продажу и рыночные риски. Можно констатировать, что, с одной стороны, справедливая стоимость не является самостоятельной и скорее представляет собой комбинацию различных видов стоимости. С другой стороны, по той же причине в учете появляется новое стоимостное значение актива или обязательства, обладающее большей степенью полезности для управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьева О.В. Международная практика учета и отчетности: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Учёт по международным стандартам: Учеб. пособие / Под ред. Л.В. Горбатовой. М.: Фонд Развития Бухгалтерского учёта, Издат. дом «Бухгалтерский учёт», 2005.
3. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

НАПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Управление в социально-экономических системах должно иметь объективный, научно обоснованный механизм разработки и реализации стратегий развития, достижения конкретных целей – повышения уровня жизни населения, устойчивого функционирования всех отраслей хозяйства, снижения безработицы, обеспечения членов общества материальными и духовными благами и т.д. В настоящее время управление СЭС осуществляется за счёт специальных экономических и социальных рычагов: ставок налогов, социальных выплат, кредитования и инвестирования сельского хозяйства, выплат за второго ребёнка и т.д. Однако часто эти меры не системны и не позволяют достигать поставленные цели: увеличения бюджета, помощи нуждающимся гражданам, реанимации сельского хозяйства и т.д. Мы видим основную проблему в том, что, несмотря на прогресс в понимании человеком окружающего мира и протекающих в нём процессов – осознании системности и взаимосвязи многих природных, социальных и экономических явлений, управление СЭС зачастую носит «пожарный» характер и не отвечает принципам системного подхода. В [4] приводится возможность моделирования сценариев развития СЭС при внесении определённых управляющих воздействий на основе использования систем дифференциальных уравнений. Этот подход, безусловно, имеет право на жизнь, однако он предполагает структуру модели известной, что можно подвергнуть сомнению для СЭС – внешние воздействия могут легко изменить и структуру модели, и взаимосвязи. Именно поэтому мы считаем, что наряду с подходом, рассматриваемым в [4], необходимо рассматривать несколько альтернативных подходов с использованием всей ретроспективной информации о СЭС в предположении сохранения тенденций развития в ближайшем будущем. В настоящее время существует конструктивная возможность синтеза систем управления на основе сочетания системного подхода к управлению СЭС со средствами когнитивного анализа и интеллектуального анализа структурированных данных. Методологической основой управления с современной научной точки зрения должен быть системный анализ. Системный анализ предполагает целостное изучение объекта и представление его в виде системы. Согласно современному представлению в теории систем – нет и не может быть единственного определения системы [5]. Одно из многих определений системы звучит так: «система – это средство достижения цели» [6]. Таким образом, рассмотрение каждым субъектом социальных и экономических отношений в обществе с точки зрения определённых целей приводит к различным системам.

Сопоставительный анализ изучения проблем принятия решений позволяет выделить три типа информации (исходных данных), соответствующих нашим знаниям об изучаемом объекте: структурированная информация – представленная в общем виде в виде таблиц количественно-качественных данных о функционировании объекта; неструктурированная информация – не поддающаяся количественному описанию и упорядочению в виде таблиц; слабоструктурированная информация – часть, которой может быть упорядочена в виде таблиц количественно-качественных признаков, а часть поддаётся описанию только на качественном уровне. Таким образом, можно сопоставить информации об объектах типы данных: для структурированной информации – структурированные количественно-качественные данные, для неструктурированной информации – неструктурированные качественные данные, для слабоструктурированной информации – слабоструктурированные данные. Управление и принятие решений в социально-экономических системах (СЭС) следует отнести к классу объектов, характеризующихся наличием слабоструктурированной информации.

Принятие решение о выборе некоторых управляющих воздействий для достижения целей СЭС на основании оценок экспертов и собственных предпочтений лица принимающего решения (ЛПР) является недостаточным, так как упускается использования ретроспективной информации, которая скапливается в базах данных, базах знаний, бумажных, электронных

носителях. Большинство региональных социально-экономических систем можно охарактеризовать разнообразной количественно-качественной информацией, часто имеющейся в соответствующих департаментах, министерствах, статистических управлениях разного уровня. Для этого предлагается систему взаимодействия объекта управления и системы управления детализировать с учётом возможностей анализа информации о деятельности и развитии СЭС. Это в равной степени относится ко многим социально-экономическим системам, в том числе АПК и рынку труда.

В предлагаемом варианте – это когнитивный анализ, прикладная статистика, Data Warehouse – хранилища данных, OLAP – многомерный анализ данных, Data Mining – добыча данных, Knowledge Discovery in Databases – обнаружение знаний в базах данных [1, 3].

Уточним определение управления в СЭС: управление – это процесс воздействия ЛПР на систему для достижения системой целей за счёт решения задач формирования целей, организации, планирования, координации, руководства, контроля и оценки управляющих воздействий. В частности для реализации управления в дополнение к традиционной схеме функций менеджера А.Файоля рассматривать экспертов группы руководителя, формирующих цели и экспертов рабочей группы, с помощью которых эти цели реализуются. Сравнение характеристик систем управления в технических и социально-экономических системах показало, что, несмотря на определённое сходство общих принципов управления, между ними существует значительная разница.

Во-первых, внешнее описание технических систем обычно основывается на кибернетической модели типа «чёрный ящик», для которой известны входы и выходы; СЭС может характеризоваться в виде информационной модели – баз данных и баз знаний. Во-вторых, внутреннее описание технических систем обычно сводят к дифференциальным (реже интегральным) уравнениям; социально-экономические системы обычно описываются числовыми характеристиками, таблицами, статистическими моделями. В-третьих, технические системы обычно замкнуты (то есть внешние возмущения можно принимать за случайные шумы); СЭС открыты, для них характерны внешние возмущения, способные изменить структуру системы. Цель управления техническими системами – оптимальный режим работы; СЭС – сложные организационные системы и их внутренняя цель – выживание за счёт изменения структуры, связей и т.д. Управление в технических системах преимущественно оперативное без участия человека; для СЭС характерно тактическое (среднесрочное) и стратегическое (долгосрочное) управление с непосредственным участием человека.

Регулирование технических систем осуществляется с помощью прямой или обратной связи. В СЭС регуляторами являются законы, положения вышестоящих органов. Точность исходных данных в технических системах обуславливается точностью контрольно-измерительных приборов. Данные о СЭС обычно зашумлены, часто по разным причинам искажены. Контролирование процесса управления в технических системах может осуществляться с разными промежутками дискретизации, а в СЭС – периодически с использованием показателей-индикаторов. Следует отметить, что общей проблемой для всех СЭС является асинхронность наблюдений за различными подсистемами изучаемой системы, а так же определённый лаг реакции системы после внесения управляющих воздействий. Управление – это одна из задач системного анализа наряду с идентификацией, реализацией, наблюдаемостью и т.д. Эти задачи взаимосвязаны и часто рассматриваются и решаются в разных последовательностях, но все они имеют целью – дать целостное описание объекта с разных точек зрения, выбор которых определяется целями исследования. Если наша основная цель – управление сложным объектом, характеризующимся количественной и качественной информацией то можно предложить следующую последовательность: 1) когнитивное описание объекта и его структурный анализ (СЭС) (в определённом смысле может рассматриваться как внешнее описание объекта); 2) импульсное моделирование когнитивного описания, позволяющее с глобальной точки зрения оценить сценарии развития системы; 3) выделение подсистем, характеризующихся количественной информацией; 4) построение моделей внутреннего описания системы; 5) согласование внутреннего и внешнего описаний; 6) при рассогласовании – возвращение к 4); 7) выбор управляющих воздействий; 8) контроль процесса управления; 9) оценка управления и при необходимости возвращение на этапы 1), 3).

Когнитивное моделирование в СЭС предлагается с точки зрения системного подхода рассматривать в качестве внешнего описания системы. Анализ известных методов когнитивного моделирования показал, что существует три основных подхода: алгебро-геометрический, основанный на теории алгебраических инвариантов; информационный, основанный на обобщении мер количественной и качественной информации; имитационного моделирования на основе динамического программирования. Наиболее общим является алгебро-геометрический подход, ввиду наименьшего количества априорных предположений при анализе когнитивной карты и ориентированный практически только на топологию изучаемой системы. Основные принципы когнитивного моделирования и импульсного моделирования в когнитивных моделях изложены в [2].

Для проведения системных исследований в указанном направлении необходимо создать систему поддержки принятия решений (СППР) для решения задач управления. Рассмотрим два типа требований, которым она должна удовлетворять.

Общие требования к системам поддержки принятия решений в СЭС: 1) способность вырабатывать обоснованные решения на основании количественной и качественной информации о функционировании социально-экономических систем; 2) для согласования планов исследований и получения непротиворечивых результатов необходимо создание аналитической рабочей группы из специалистов сопряжённых направлений, а также математиков и специалистов по программному обеспечению; 3) для обработки печатной информации необходимо создавать электронные библиотеки и анализировать нужную информацию средствами Text Mining; 4) СППР должна развиваться: совершенствоваться программное обеспечение; обновляться базы данных и знаний; пополняться электронные библиотеки; 5) СППР должна учитывать особенности функционирования СЭС.

Для подсистем СППР должны выполняться частные требования: 1) реализуемость, 2) адаптивность, 3) совместимость, 4) надёжность.

Реализация этих требований предполагает создание СППР как самостоятельной системы, так и как совокупности программных продуктов когнитивного, статистического и интеллектуального анализа данных (например – ПСКМ, Statistica, Deductor и (или) PolyAnalyst соответственно). Предлагаются следующие этапы анализа СЭС.

На первом этапе эксперт формулирует проблемы исследования и предлагает систему концептов. В зависимости от имеющейся информации и её изменения цели и концепты могут изменяться.

На втором этапе проводится идентификация концептов при этом:

1. Если концепты качественные, то задача сводится к когнитивному моделированию, основанному на алгебро-геометрическом подходе.
2. Если концепты количественные, то используются методы анализа табличных данных и проводится идентификация имеющейся информации: 2.1. При наличии базы данных, которая может обновляться, ориентируются на методы KDD (Knowledge discovery in databases) и Data mining. 2.2 При наличии небольших объёмов не связанной информации ориентируются на методы прикладной статистики и разведочного анализа данных. 2.3. При наличии количественных и качественных концептов необходимо перейти к анализу на качественном уровне (1 и при возможности выделить подсистему с количественными концептами и перейти к 2.2).

Далее строятся когнитивные – в виде графов и (или) численные модели происходит их верификация (содержательная оценка), анализ результатов, принятие решений и разработка рекомендаций.

Применение указанной идеологии позволит: изучать социально-экономические объекты и окружающую их среду, при наличии как структурированной, так и слабоструктурированной информации; рассматривать методы, позволяющие строить модели при различных априорных предположениях относительно природы исходных данных (вероятностной, геометрической, когнитивной); выявлять законы и закономерности в данных, которыми описывается социально-экономическая система, для того чтобы правильно использовать эти законы при решении задач управления и прогнозирования; изучать модели системы, разработанные с помощью предлагаемой идеологии в компактном, ясной выраженном, наглядном и понятном для лица принимающего решение (формул, таблицы, графиков), давать возможность анализа и обоснования принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берсегян А.А. и др. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining. БХВ-Петербург, 2004.
2. Горелова Г.В. Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
3. Кацко И.А. Практикум по анализу данных на компьютере / Под ред. Гореловой Г.В. Краснодар: КубГАУ, 2007.
4. Коптюг В.А., Матросов В.М., Левашов В.К., Демянко Ю.Г. Глобальные предпосылки перехода России на путь устойчивого развития // Новая парадигма развития России (комплексные проблемы устойчивого развития) // Под. ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. М.: Академия, Изд-во МГУК, 1999.
5. Пащенко Ф.Ф. Введение в состоятельные методы моделирования систем. М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 1989.

КЕГЕЯН А.А.

ПРОБЛЕМЫ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
МОЛОДЁЖНОГО БИЗНЕСА

Роль кредита в рыночной экономике трудно переоценить. Он обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и регламентирует отношения между кредиторами и заемщиками. Кредит обеспечивает аккумуляцию свободных денежных капиталов и доходов предприятий, личного сектора и государства для передачи за плату во временное пользование. Кредит в рыночной экономике возник, как эффективный и эластичный механизм перекачки капитала в перспективные отрасли развития экономики и с целью выравнивания нормы прибыли. Он преодолевает ограниченность частного капитала и необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации продуктов, оказывает активное воздействие на объём и структуру денежной массы, стимулирует развитие производственных сил, платежного оборота, скорость обращения денег, способствует ускорению процесса капитализации прибыли, а следовательно, концентрации производства.

Регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, представляя правительственные гарантии и льготы, государство ориентирует банки на преимущественное кредитование тех предпринимателей, предприятий и отраслей, в деятельности которых оно заинтересовано.

В настоящей работе исследуются существующие механизмы кредитования сквозь призму решения проблемы интеграции молодежи в отношения труда и занятости. В этой связи актуализируется (для получения государственных преференций) роль молодежного рынка труда. Его состояние по данным 2006 г. [4, с. 144] состоит в следующем: средняя продолжительность безработицы в России составила 6,2 месяца, до четырех месяцев увеличилась доля временной безработицы, и превысила годовой рубеж «застойная» безработица (по сравнению с 2005 г.). При средней безработице в 9,5% для всего спектра населения в возрасте 15–72 года, безработица среди молодежи распределена таким образом: 32% среди молодежи 15–19 лет, 16% – 20–24 года, 10% – 25–29 лет. Наиболее острый характер носит эта проблема на Юге России.

Основными направлениями государственного регулирования являются: политика центрального банка в отношении кредитно-финансовых институтов, особенно банков; налоговая политика правительства в смешанных (полугосударственных) или государственных кредитных институтах; законодательные мероприятия исполнительной и законодательной власти, регулирующей деятельность различных институтов кредитной системы [5].

Из приведенного анализа следует, что контролируется государством лишь технология работы кредитно-финансовых институтов и отсутствует стимул выбора молодежного предпринимательства в качестве приоритетной сферы.

Рассмотрим далее анализ существующих программ кредитования предприятий малого бизнеса, как наиболее адекватного для развития молодежного рынка труда [2].

Кредит «Стандартный»: предполагает наличие развитого бизнеса, наличие залога на полную сумму кредита, суммарные ежемесячные выплаты (процент+обслуживание кредита) примерно 20%. Кредит «Стандартный без залога»: при тех же прочих условиях он ограничивает максимальную сумму кредита среднемесячным оборотом по расчетному счету за последние 6 месяцев. Кредит «Овердрафт»: ограничен сроком кредита в 30 дней, максимальным объемом, равным двухнедельному обороту по расчетному счету. Кредит «Овердрафт без залога» выдается на тех же условиях при наличии в банке не менее трехмесячной положительной кредитной истории и объеме кредитования не превышающем среднемесячный оборот. Выплаты по всем названным кредитам практически совпадают. Кредиты «Автомобильный» и «На покупку сельхозтехники» являются специализированными, без маневра пользоваться финансовыми средствами. Кредиты «USAID», «KfW», «DEG» имеют меньшие выплаты за предоставление кредита, но предполагают наличие полного залога, большие суммы кредита, не характерные для возможностей молодежи, вступающей в самостоятельный бизнес. В контексте рассматриваемой темы особое внимание хочется обратить на последний вид кредита «Start-up». Кредиты именно такого вида выдают начинающим предпринимателям.

Банки, выдавая кредит предпринимателю, уделяют в первую очередь внимание на наличие имущества, которое можно взять под залог, гарантии банка или «надежного» поручителя. В кредитных документах нигде (кроме указания паспортных данных) не учитывается возраст предпринимателя. Таким образом, анализ показывает, существующая кредитная система недостаточно приспособлена для эффективного развития молодежного рынка труда.

Значительная работа по кредитованию молодежного бизнеса проводится в Ростовской области. С 2006 году начинающим предпринимателям на конкурсной основе предоставляются субсидии из средств областного бюджета для организации собственного дела.

Субсидии предоставляются в соответствии с Постановлением Администрации Ростовской области от 23.03.2006, № 104, «О порядке использования средств областного бюджета в 2006 году на оказание содействия организации собственного дела начинающим предпринимателям» [3].

Начинающим предпринимателем в данном случае признается субъект малого предпринимательства, срок предпринимательской деятельности которого со дня государственной регистрации не превышает 12 месяцев, и который до государственной регистрации предпринимательской деятельности относился, в том числе, к одной из следующих категорий граждан: безработные граждане; выпускники учебных заведений; военнослужащие, уволенные в запас; граждане, испытывающие трудности в поисках работы.

Бюджетную субсидию можно получить на следующие цели: приобретение основных и оборотных средств на основании бизнес-плана начинающего предпринимателя; оплату 50% стоимости аренды помещения, используемого для целей ведения предпринимательской деятельности; приобретение программного обеспечения, методической и справочной литературы, связанных с ведением предпринимательской деятельности.

Субсидия выделяется в размере не более 70% от всех расходов, указанных в бизнес-плане по организации собственного дела, предусмотренного к реализации в течение 3-х месяцев, но не более 100 тысяч рублей. При этом начинающий предприниматель обязан вкладывать в реализацию бизнес-плана собственные средства в размере не менее 30%.

Члены конкурсной комиссии рассматривают поданные заявки и на основании представленных участниками конкурса документов оценивают их согласно листу экспертных оценок. Победители определяются путем открытого голосования с учетом баллов, набранных участниками конкурса.

Недостатком описанной процедуры является высокая степень субъективности принимаемого решения. Отсутствуют формализованные процедуры, обеспечивающие объективизацию процедуры принятия решений и обучения экспертов. Не разработан механизм штрафных санкций за невыполнение условий бизнес-плана, нет консолидированной ответственности исполнителей и экспертов за результаты конкурса [1].

В рамках работы Совета по молодежной политике в ЮФО разработана региональная комплексная программа «Перспектива», которая нашла поддержку Министерства образования РФ, Союза МЖК РФ и выиграла грант второй степени Министерства образования Российской Федерации [5].

Базовым органом по разработке программы был определен Комитет по делам молодежи г. Ростова-на-Дону. В рабочую группу вошли: Республика Адыгея, Астраханская обл., Волгоградская обл., Краснодарский край, Ставропольский край, Республика Калмыкия.

Основной целью данной программы является реализация на территории Южного Федерального округа России государственной молодежной политики в сфере занятости, предпринимательства, строительства жилья для молодежи комплексным методом, в неразрывном сочетании, взаимодействии и взаимовлиянии этих направлений.

Основные направления программы:

1. Содействие занятости и трудоустройству молодежи.

Для решения этой задачи необходимо разработать комплекс мер по обеспечению временной занятости подростков; возложить на молодежные биржи труда содействие в трудоустройстве выпускникам ВУЗов; обеспечить функционирование системы целевой подготовки специалистов по заявкам работодателей на основе соответствующих договоров с учебными заведениями; развивать систему общественных работ и т.д.

2. Поддержка и развитие молодежного предпринимательства.

Предусматривается создание условий для расширения предпринимательской инициативы молодежи, их занятости в сфере малого и среднего бизнеса.

3. Строительство жилья для молодежи.

Реализация настоящей программы окажет позитивное влияние на нормализацию ситуации в молодежной среде, будет способствовать решению вопросов обеспечения занятости молодежи, сдерживания безработицы, сближение спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, даст импульс развитию молодежного предпринимательства, созданию условий для профессионального роста, достижения стабильного экономического благосостояния, повышение уровня жилищной обеспеченности молодежи, вовлечение собственных средств и ресурсов в сферу жилищного строительства на территории Южного Федерального округа.

Для исполнения программы поддержки молодежного предпринимательства можно предложить ряд способов, основными из которых являются:

- финансовая поддержка государства, а именно: выдача субсидий или льготное кредитование, аренда помещений по льготным тарифам, предоставления гарантий;
- административная поддержка государства, а именно: снижение налогов, упрощение операций с документами;
- улучшение внешних условий для развития, а именно: создание консультационных центров, смягчение входных барьеров.

Наибольшее внимание хочется уделить именно льготному кредитованию. Помощь государства, как правило, заключается лишь в субсидировании процентной ставки по кредиту. Обеспечить же залог или стать поручителем для государства уже более проблематично и менее целесообразно. А именно эти пункты являются одними из важнейших условий для возможности взятия кредита в любом банке.

Более успешно для ведения бизнеса можно использовать не обычный кредит, а факторинг. Проблема только в том, что факторинг разработан только для предпринимательской деятельности, как процесс финансирования банком сделки поставщика по поставке товаров, работ, услуг под уступку денежных требований к покупателю, а именно [2]:

1. Продавец передает Покупателю продукты (товары, работы, услуги) с отсрочкой платежа.
2. Покупатель и Продавец подписывают документы, подтверждающие передачу продуктов (счета-фактуры, накладные, акты приема-передачи и др.).
3. Продавец предоставляет Банку пакет документов, подтверждающих передачу продуктов.
4. Банк предоставляет Продавцу финансирование.
5. Продавец уведомляет Покупателя о переуступке задолженности Банку.
6. Покупатель производит оплату задолженности Банку.

То есть, факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней) и не требует обеспечения. Обязательными условиями предоставления факторингового финансирования, как правило, являются:

- клиент обслуживается в банке, который, предполагается, и предоставит факторинговое финансирование;
- опыт работы клиента в данной сфере – не менее 1 года;
- поставки осуществляются на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней;
- оборот по каждому договору не должен быть меньше 300 тыс. рублей;
- банк осуществляет факторинг с полным регрессором (в случае непогашения задолженности должником клиент отвечает перед банком солидарно в полном объеме);
- у клиента-поставщика должно быть не менее пяти-семи постоянных покупателей (в целях минимизации риска зависимости клиента от одного покупателя);
- форма оплаты – безналичные платежи;
- финансирование предоставляется после получения документов, подтверждающих факт поставки, подписания акта сверки взаимной задолженности между должником и клиентом, уведомления клиента о переуступке долга;
- стоимость от 1,89% + НДС от суммы финансирования (финансирование осуществляется в размере 100% от суммы уступаемого требования).

К преимуществам факторинга можно отнести:

- если Вы – продавец, факторинг позволит обеспечить рост продаж, избежать кассовых разрывов и увеличить оборотный капитал;
- если Вы – покупатель, факторинг позволит получить более выгодные условия оплаты с отсрочкой платежа, не увеличивая текущий документооборот.

К недостаткам факторинга можно отнести:

- такой вид финансирования не может получить начинающий предприниматель;
- сфера деятельности должна быть строго предпринимательской;
- оборот по каждому договору должен быть не менее определенной суммы (то есть, должен быть постоянным).

Выводы. На основе проведенных исследований предлагается:

Включить в меры государственной поддержки кредитования интеграцию молодежи в отношения труда и занятости.

Разработать систему поддержки принятия решений, содержащей формальные алгоритмы объективизации экспертизы проектов кредитования.

Создать центр генерации, отбора и сопровождения проектов с консолидированной ответственностью за результаты внедрения проектов всех уровней управления.

Расширить сферу факторингового обслуживания молодежного бизнеса.

Усовершенствовать перечень и условия кредитования молодежного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лябах Н.Н., Лябах А.Н. Нетрадиционные страницы менеджмента. Ростов н/Д.: БАРО-ПРЕСС, 2002.
2. Официальный сайт ОАО КБ «Центр-инвест» // <http://www.centrinvest.ru>.
3. Положение «О порядке использования средств областного бюджета в 2006 году на оказание содействия организации собственного дела начинающим предпринимателям» № 104 от 23.03.2006 // Официальный сайт Администрации Ростовской области (<http://www.donland.ru>).
4. Проблемы молодёжного рынка труда / Отв. ред. Н.Н. Лябах. Ростов н/Д.: Терра Принт, 2006.
5. Шутова В.В. Разработка системы льготного кредитования молодежного бизнеса: Курсовая работа. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, кафедра экономической кибернетики, 2006.

КИСЛИЦЫН Д.П.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В связи с высокой плотностью населения и концентрацией производственных объектов в городах решение проблем качества окружающей среды и проблем влияния его на все аспекты жизнедеятельности городов является неотъемлемой частью политики муниципалитетов по эффективному управлению использованием городских территорий.

Для проведения успешных исследований природно-ресурсного потенциала территорий важен выбор эколого-экономических показателей, необходимых для анализа жизнедеятельности муниципалитета. При этом показатели не должны быть специализированными, а иметь значение для решения различных задач [1].

Разработка индикаторов устойчивого развития является достаточно комплексной и дорогостоящей процедурой, требующей большого количества информации, получить которую сложно или вообще невозможно (например, по многим экологическим параметрам) [4].

Обобщая имеющийся мировой опыт в разработке индикаторов устойчивого развития, можно выделить два подхода:

1. Построение интегрального, агрегированного индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социально-экономического развития. Агрегирование обычно осуществляется на основе трех групп показателей:

- эколого-экономических,
- эколого-социально-экономических;
- собственно экологических.

2. Построение системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. Чаще всего в рамках общей системы выделяются следующие подсистемы показателей:

- экономические;
- экологические;
- социальные;
- институциональные.

Первый подход, когда рассчитывается агрегированный показатель, позволяющий судить о степени устойчивости социально-эколого-экономического развития территории и ее дальнейшем развитии, более предпочтителен и удобен для принятия решений. Однако, из-за ряда статистических и методологических проблем, а также сложности расчета, общепризнанного интегрированного индикатора устойчивого развития пока не существует. Следует отметить, что работы по устранению вышеперечисленных проблем наиболее активно ведутся в рамках Всемирного Банка (показатель «истинных сбережений»), а также различных структур ООН (система интегрированных экологических и экономических национальных счетов). Указанные показатели носят макроэкономический характер, но применимы и для оценки степени устойчивости муниципального образования. Содержание системы интегрированных экологических и экономических национальных счетов и сущность показателя «истинных сбережений» приведем ниже.

Статистическим отделом Секретариата ООН предложена система интегрированного эколого-экономического учета (СЭЭУ), направленная на учет экологического фактора в национальных статистиках [4]. Она описывает взаимосвязь между состоянием природной окружающей средой и экономикой страны. Взаимосвязь выражена путем увязки принятой ООН системы национальных счетов с учетом экологических факторов и природных ресурсов.

Экологические национальные счета базируются на корректировке традиционных экономических показателей за счет двух величин: стоимостной оценки истощения природных ресурсов и эколого-экономического ущерба от загрязнения.

В основе экологической трансформации национальных счетов находится следующий показатель — экологически адаптированный чистый внутренний продукт (ЭЧВП) (Environmentally adjusted net domestic product, EDP). Этот показатель является результатом коррекции чистого внутреннего продукта. Коррекция происходит в два этапа. На первом этапе из чистого внутреннего продукта (NDP) вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (DPNA) (добыча нефти, минерального сырья, вырубка леса и пр.). Затем из полученного показателя вычитается стоимостная оценка экологического ущерба (DGNA) в результате загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод [4]:

$$EDP = (NDP - DPNA) - DGNA$$

Всемирным Банком разработан и рассчитан для стран мира показатель “истинных сбережений” (genuine (domestic) savings). Этот показатель является результатом коррекции валовых внутренних сбережений, т.е. валового накопления.

Коррекция производится в два этапа. На первом этапе определяется величина чистых внутренних сбережений (NDS) как разница между валовыми внутренними сбережениями (GDS) и величиной обесценивания произведенных активов (CFC). На втором этапе чистые внутренние сбережения увеличиваются на величину расходов на образование (EDE) и уменьшаются на величину истощения природных ресурсов (DPNR) и ущерба от загрязнения окружающей среды (DME):

$$GS = (GDS - CFC) + EDE - DPNR - DMGE.$$

Все входящие в расчет величины берутся в процентах от ВВП (GDP).

Для оценки экономической эффективности конкретных природоохранных мероприятий используются известные показатели [2]: общая экономическая эффективность затрат на природоохранные мероприятия; сравнительная экономическая эффективность; чистый экономический эффект от природоохранных мероприятий; экономическая эффективность капитальных вложений; показатель снижения отрицательного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду; показатель улучшения состояния окружающей среды в результате проведения природоохранных мероприятий.

При обосновании, разработке и реализации инвестиционных проектов природоохранной деятельности расчеты экономической эффективности осуществляются в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования».

Сравнения различных инвестиционных проектов (или вариантов проектов и выбор лучшего из них) рекомендуется производить с использованием различных показателей, к которым относятся [3]:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект;
- индекс доходности (ИД);
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- срок окупаемости (Т);
- другие показатели, отражающие интересы участников и специфику природоохранных проектов.

В зависимости от источников инвестирования и других специфических особенностей проекта проводится обоснование коммерческой, бюджетной или общей экономической эффективности.

Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов всех участников инвестиционного проекта; при инвестиционном природоохранном проекте учитываются другие важные социальные факторы, часть из которых не поддается формальному учету, а имеет особый содержательный смысл.

Не менее важными эколого-экономическими показателями жизнедеятельности муниципалитетов являются показатели природоемкости, которые бывают двух типов [5]:

- 1) удельные затраты природных ресурсов в расчете на единицу конечного результата (конечной продукции);

$$e_n = \frac{N}{BPI}$$

- 2) удельные величины загрязнений в расчете на единицу конечного результата (конечной продукции) (интенсивность загрязнения). В качестве загрязнений могут быть взяты различные загрязняющие вещества, газы, отходы.

$$e_z = \frac{Z}{BPII}$$

В качестве отдельных показателей природоемкости на мезоуровне для ВРП и пр. можно рассматривать показатели энергоемкости, материалоемкости, водоемкости, удельных выбросов загрязняющих веществ и т.д.

В статистике также используются модифицированные показатели природоемкости в расчете на общее население страны, региона, города и т.д.: затраты природных ресурсов или количество загрязнений на душу населения.

Главные их достоинства проявляются при их измерении в динамике или при сравнении с другими районами, экономическими структурами, технологиями и пр.

В рамках второго подхода ведутся попытки расчета системы индикаторов, каждый из которых отражает тот или иной аспект устойчивого развития (экономический, экологический, социальный и институциональный). Этот подход более распространен, нежели первый. Наиболее яркий пример данного подхода – это методология Комиссии ООН по устойчивому развитию (КУР). В России также имеется опыт построения системы эколого-экономических индикаторов, но в основном на региональном уровне.

Известны четыре подхода к построению системы базовых индикаторов развития городов, которые различаются по структуре и по принципам построения, опираясь в основном на базу данных государственной российской статистики [4].

Первый подход базируется на структуре индикаторов, включающей разделы “тема-подтема-индикатор”. Данный подход основан на системе индикаторов, предложенной Комиссией по устойчивому развитию ООН (КУР ООН). Всего выделено шесть тем (атмосфера, земля, пресная воды, биоразнообразие, экономическая структура, модели потребления и производства), 19 подтем, которым соответствует 42 индикатора.

Второй подход базируется на структуре “проблема-индикатор”, где определенной экономической и экологической проблеме соответствует свой индикатор. Проблемы, определяющие устойчивое развитие России, разделены на две области – экономическую и экологическую и сгруппированы по 13 разделам. Выделено 29 индикаторов.

Третий подход является самым агрегированным, структура индикаторов базируется на видах капитала с выделением 4 приоритетных показателей. Возможен экспресс-анализ, характеризующий наиболее острые проблемы развития для физического, природного, человеческого капиталов и совокупного капитала.

При реализации четвертого подхода представляется целесообразным иметь еще один набор базовых индикаторов, который являлся еще более сжатым – система приоритетных базовых индикаторов. Ее можно было бы рекомендовать для правительственных программ. Предлагается 7 приоритетных базовых эколого-экономических индикаторов, построенных по структуре “проблемы-индикаторы” (табл. 1).

Совместный учет социально-экономических и экологических факторов в границах административных единиц позволяет определить степень устойчивости территории по уровню эколого-экономического развития. Различное сочетание совокупного природного потенциала и типологии эколого-экономических показателей дает интегральный показатель благоприятности эколого-экономической ситуации в административных районах и степень благоприятности территорий для жизни и определенных видов деятельности человека.

Предложенный интегральный показатель не позволяет получить объективную оценку благоприятности эколого-экономической ситуации в муниципалитетах, так как он не учитывает финансовые возможности каждого муниципального образования на покрытие расходов по улучшению экологической обстановки, адекватность этих расходов и т.п. Поэтому для получения объективной оценки благоприятности эколого-экономической ситуации в муниципальных образованиях необходимо разработать систему эколого-экономических индикаторов жизнедеятельности муниципалитетов. При оценке экологической ситуации на территории муниципалитета анализируется, прежде всего, состояние воздушного пространства,

водных ресурсов, использование энергоресурсов и земельных ресурсов (городская, сельскохозяйственного назначения и т.п.). Данный анализ проводится при помощи следующих показателей, образующих первую группу эколого-экономических индикаторов: валовой объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, потребление воды (питьевой, технической), потребление энергии (энергоэффективность, энергосбережение), твердые бытовые отходы (ТБО) на душу населения, объемы загрязняющих веществ водоемов, рек, подземных вод и почвы. Перечисленные выше эколого-экономические индикаторы оценки эффективности жизнедеятельности муниципального образования характеризуют только нанесение вреда окружающей среде.

Таблица 1.

Приоритетные базовые эколого-экономические индикаторы

Проблемы	Индикаторы
Потребление природных ресурсов Структура экономики Технологический уровень	Энергоемкость
Аварии и катастрофы Экологический ущерб Обновление основного капитала Технологический уровень	Коэффициент обновления основных фондов
Загрязнение окружающей среды Здоровье населения Технологический уровень	Выбросы загрязняющих веществ в воздух на единицу ВРП
	Сброс загрязняющих веществ в воду на единицу ВРП
Отходы Технологический уровень	Количество неиспользованных и необезвреженных токсичных отходов
Сохранение биоразнообразия	Площади особо охраняемых природных территорий
Глобальное изменение климата (рынок квот на выбросы парниковых газов)	Выбросы парниковых газов (Росгидромет)

Для получения объективной оценки эколого-экономической ситуации на территории муниципалитета используют показатели, с помощью которых анализируют потоки денежных средств, поступающих на восстановление экологического ущерба. Данные показатели образуют вторую группу эколого-экономических индикаторов жизнедеятельности муниципального образования. К данной системе индикаторов относят: капитальные вложения по природопользованию местного бюджета, плата за загрязнение окружающей среды, льготы на природоохранную деятельность и др. На рис. 1 представлена Система показателей возмещения экологического ущерба.



Рис. 1. Система показателей возмещения экологического ущерба.

Третью группу эколого-экономических индикаторов жизнедеятельности муниципального образования образуют коэффициенты, которые применяются при расчете показателей, характеризующих эколого-экономическую ситуацию. К ним можно отнести: коэффициент экологической ситуации (состояние атмосферного воздуха, состояние водных объектов, состояние почвы), инфляционный коэффициент, коэффициент сверхлимитных сбросов (выбросов) к нормативам платы в пределах допустимых нормативов, коэффициент лимитного размещения отходов, коэффициенты, учитывающие место сверхлимитного размещения отходов (в границах городов, населенных пунктов рекреационных и водоохраных территорий, в пределах 3 км от границы городов, населенных пунктов рекреационных и водоохраных территорий).

Иерархическая структура системы нормативных показателей жизнедеятельности муниципального образования представлена на рис. 2.



Рис. 2. Система нормативных показателей.

Качественной характеристикой жизнеспособности муниципального образования, как социально-экономической системы является способность или потенциал развития [6]. В данном случае под потенциалом развития муниципального образования следует понимать совокупность природных, трудовых, финансовых, материальных, информационных и иных ресурсов хозяйствующих субъектов территории, вовлеченных в процесс производственно-хозяйственной деятельности.

В процессе функционирования потенциала развития муниципального образования формируются социально-экономические связи между хозяйствующими субъектами территориально-локализованного образования мезоуровня, которые позволяют определять степень вовлеченности ресурсов в процесс развития муниципального образования. Мотивами для вовлечения ресурсов служат растущие потребности населения и хозяйствующих субъектов.

Для оценки эффективности использования потенциала развития муниципального образования используют множество показателей: численность населения, численность трудовых ресурсов, основные производственные и непроизводственные фонды, валовой региональный продукт, объемы минеральных, сырьевых, водных, энергетических и других ресурсов, объем выпуска промышленной продукции, объем сельскохозяйственного производства, объем предоставляемых услуг, показатели развития транспортных сетей и т.п. Данная система показателей эффективности использования потенциала развития муниципального образования применима при системном подходе к оценке его жизнеспособности.

Одним из важнейших принципов системного подхода является исследование элементов сложной системы. С точки зрения системного подхода муниципальное образование рассматривается как совокупность взаимосвязанных макроподсистем: население, как социальная подсистема муниципального образования; природно-ресурсная среда в рамках территории муниципального образования; производственная подсистема, включающая в

себя все отрасли материального производства, которые производят валовой городской продукт, организационно-управленческая подсистема, представляющая собой совокупность муниципальных органов власти и контроля в подведомственной им территории. Каждая из перечисленных выше макроподсистем муниципального образования характеризуется системой показателей. Так состояние социальной подсистемы оценивается с помощью следующих показателей: уровень жизни и доходы населения региона, динамика его численности, структура населения (удельный вес численности экономически активного населения, незанятого населения, пенсионеров и т.п.), региональный прожиточный минимум, удельный вес численности трудоспособного населения по отраслям экономики, средняя заработная плата по городу и т.п. Природно-ресурсная среда муниципального образования оценивается с помощью системы экологических показателей. Оценка функционирования производственной подсистемы муниципального образования производится с помощью следующих показателей: объем выпуска промышленной продукции, объем сельскохозяйственного производства, объем предоставляемых услуг, показатели развития транспортных сетей, соотношение доходов и расходов муниципального бюджета инвестиционный мультипликатор, коэффициент финансовой независимости, соотношение внутреннего долга к внешнему уровню развития социальной, транспортной инфраструктуры и т.п. Состояние организационно-управленческой подсистемы характеризуется следующей системой показателей: показатель управляемости муниципального образования, представляющий собой соотношение количества принятых законодательных актов органов власти и количества уровней управления им, количество принимаемых программ социально-экономического развития муниципального образования и т.п.

Результатом проведения системного подхода является получение специалистами муниципального управления комплексной информации, позволяющей решать на этой основе задачи экономического, социального, административного развития муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владыкина А.И., Ротанова И.Н. Эколого-экономическое картографирование для устойчивого развития региона // <http://www.psu.ru>. 2002.
2. Гирусов Э.В., Бобылев С.Н., Новоселов А.Л., Чепурных Н.В. Экология и экономика природопользования: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002.
3. Ильин Н.И., Лукьянова И.Г., Немчин А.Л. и др. Управление проектами. СПб.: 1996.
4. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. М.: ЦПП, 2001.
5. Лукьянчиков Н.Н., Потравной И.М. Экономика и организация природопользования. М.: Тройка, 2000.
6. Савенков Б.В. Оценка жизнеспособности муниципального образования: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2003.

КОРОБЕЙНИКОВ Д.А.

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СИСТЕМЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

Активное развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации во многих регионах страны, вовлечение в ее деятельность значительного количества сельских жителей и их финансовых ресурсов актуализирует задачу организации действенной системы мониторинга деятельности кредитных кооперативов и в первую очередь их финансовой устойчивости. Необходимость организации этой системы, на наш взгляд, не вызывает сомнений, но инициирует необходимость решения двух взаимосвязанных задач: во-первых, разработки методики

анализа и мониторинга финансовой устойчивости кредитных кооперативов и, во-вторых, определения институтов, на которые может быть возложено осуществление функций лицензирования и мониторинга.

На сегодняшний день в силу ряда причин преждевременно говорить об установлении жестких общепринятых или нормативных финансовых критериев деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК), например, по типу банковских, но возможно определить основные методологические подходы к определению критериев их финансовой устойчивости.

Для адекватного определения критериев финансовой устойчивости СКПК необходимо учитывать ряд объективных условий и особенностей функционирования кредитно-кооперативных институтов:

- во-первых, до настоящего времени отсутствует федеральный закон о кредитной кооперации, в результате формирование систем сельскохозяйственной кредитной кооперации имеет существенные региональные различия, отсутствует единая федеральная политика их развития;
- во-вторых, кредитная кооперация во многих регионах страны находится на стадии институционального и организационного оформления, что пока не позволяет говорить о ее полноценной интеграции в кредитно-финансовую систему России;
- в-третьих, сфера осуществления активных и пассивных операций кредитного кооператива жестко ограничена его пайщиками, являющимися одновременно и собственниками кооператива, и его клиентами, что кардинальным образом отличает СКПК от банков;
- в-четвертых, деятельность СКПК во многом опирается на принцип взаимного доверия между пайщиками, что возможно вследствие территориальной локализации зоны обслуживания кооператива;
- в-пятых, локализация партнерских групп и зоны обслуживания, использование принципа взаимного доверия позволяет кредитному кооперативу свести к минимуму кредитные риски и значительно упростить процедуры оценки кредитоспособности пайщиков и выдачи займов.

На наш взгляд, критерий финансовой устойчивости сельскохозяйственного кредитного кооператива с учетом приведенных выше рассуждений необходимо искать в следующей балансовой модели:

$$F/ + EЗ + ЕДК + ЕКК + ЕДС = СС + СДК + СКК + ССВ,$$

F/ – внеоборотные активы, EЗ – производственные запасы, ЕДК – выданные долгосрочные займы, ЕКК – выданные краткосрочные займы, ЕДС – денежные средства, ценные бумаги и прочие краткосрочные финансовые вложения, СС – источники собственных средств, СДК – внутрисистемные и внесистемные привлеченные долгосрочные кредиты и займы, СКК – внутрисистемные и внесистемные привлеченные краткосрочные кредиты и займы, ССВ – сберегательные взносы, привлеченные от пайщиков, и прочая кредиторская задолженность.

Учитывая, что долгосрочные кредиты и заемные средства направляются преимущественно на приобретение основных средств и на выдачу долгосрочных займов пайщикам, исходная балансовая модель может быть преобразована:

$$EЗ + ЕДК + ЕКК + ЕДС = [(СС + СДК) - F/] + [СКК + ССВ],$$

Отсюда формально следует заключение, что при ограничении $EЗ + ЕДК \leq (СС + СДК) - F/$ будет выполняться условие текущей платежеспособности кредитного кооператива. То есть денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочные займы покроют его краткосрочную задолженность перед пайщиками по возврату сберегательных взносов, банками, кооперативными структурами регионального и федерального уровня и прочими кредиторами: $ЕКК + ЕДС \geq СКК + ССВ$.

Однако на практике данный критерий финансовой устойчивости требует ряда существенных корректировок:

- во-первых, размер выданных пайщикам займов должен корректироваться на величину просроченных и проблемных займов (ЕК);
- во-вторых, у кредитного кооператива практически отсутствуют запасы, поэтому их величина не оказывает существенного влияния на финансовую устойчивость СКПК;

- в-третьих, практическую ценность представляют результаты ежедневного анализа; включение данной модели в компьютеризированную систему бухгалтерского учета кредитного кооператива позволит осуществлять оперативный и перспективный анализ сбалансированности денежных потоков, платежеспособности и финансовой устойчивости кооператива;
- в-четвертых, существует необходимость создания текущего резерва средств на досрочный возврат сбережений пайщикам (СД), который может устанавливаться в процентах от величины привлеченных сбережений на основе депозитных историй пайщиков.

С учётом указанных допущений и корректировок критерий финансовой устойчивости кредитного кооператива может быть выражен через сбалансированность величин и сроков привлечения финансовых ресурсов и их размещения в активах, что является гарантией текущей и перспективной платежеспособности кооператива:

$$EZ + (EDK - EK) \leq (CC + CDK) - F /$$

$$(EKK - EK) + EDC \geq SKK + (CCB + CD)$$

Таким образом, понятие финансовой устойчивости кредитного кооператива тесно связано с его платежеспособностью. Дальнейшее развитие данной модели в прикладных целях, на наш взгляд, должно сопровождаться внесением дополнительных корректировок, например, на качество портфеля ценных бумаг, депозитного портфеля, кредитного портфеля и т.д., а также детализацией группировки активов и пассивов по срокам их привлечения и размещения. Оптимальным вариантом может стать построение прогнозного платежного баланса, позволяющего своевременно получать информацию о платежных обязательствах кооператива на каждый день, что позволит адекватно устанавливать сроки размещения финансовых ресурсов.

Сфера применения указанного критерия, по нашему мнению, будет в основном ограничена рамками внутрикооперативного мониторинга финансовой устойчивости и платежеспособности, что объясняется рядом причин:

- конфиденциальностью информации о движении денежных потоков кооператива;
- направленностью мониторинга платежного баланса прежде всего на интересы исполнительного менеджмента кооператива;
- недостаточной формализованностью методики мониторинга движения денежных потоков, что затрудняет ее использование для сравнительного анализа финансовой устойчивости нескольких кооперативов.

Наряду со сбалансированностью сроков привлечения и размещения финансовых ресурсов критерием финансовой устойчивости кредитного кооператива является также структурная характеристика источников формирования его средств. Рассматривая структуру капитала сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, следует учитывать, что в составе их заемных средств имеется довольно специфичный источник – сберегательные взносы. С одной стороны, это, безусловно, заемный источник, поскольку он привлекается на условиях срочности, платности и возвратности. С другой стороны, поставщиком финансовых ресурсов в виде сберегательных взносов являются только пайщики СКПК, которые, по сути, являются его собственниками, а философия кредитной кооперации как финансового института заключается в организации взаимного кредитования пайщиков за счет их же средств.

Для целей анализа и мониторинга финансовой устойчивости сельскохозяйственных кредитных кооперативов с учетом специфики сложившихся кредитных отношений, считаем необходимым уточнить общепринятую классификацию капитала (рис. 1).

Собственный капитал кооператива по источникам образования можно разделить на капитал, созданный из средств пайщиков, и капитал, сформированный из полученного дохода. К собственным средствам СКПК, формируемым из взносов пайщиков, относятся средства паевого фонда, образованные из основных и дополнительных паевых взносов членов кооператива, а также вступительные, членские и иные взносы, имеющие целевой характер. Собственный капитал, образованный из части целевых компенсационных поступлений по выданным займам, оставшихся после уплаты целевых компенсационных выплат по привлеченным источникам (так называемой маржи), направляется на создание резервных и целевых фондов.

К привлеченным средствам в системе сельскохозяйственной кредитной кооперации предлагаем относить сберегательные взносы пайщиков. Это особая форма взносов, являющихся собственностью пайщиков и передаваемых в кооператив на принципах доверительно-го управления.

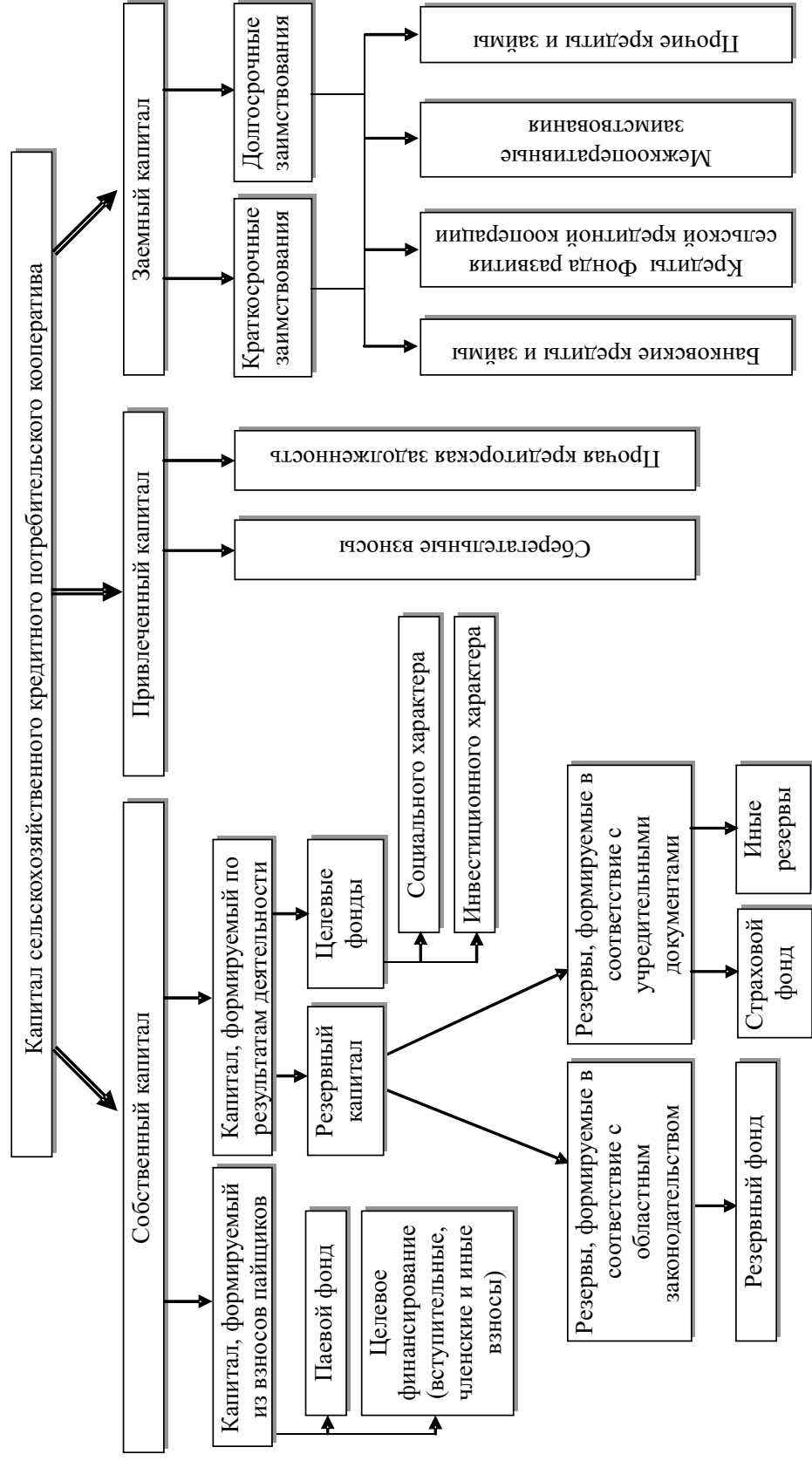


Рис. 1. Структура капитала сельскохозяйственного кредитного кооператива (источник – авторский).

При несбалансированности денежного потока в сторону превышения спроса на заемные услуги СКПК имеют возможность в соответствии с действующим законодательством привлекать заемные средства организаций-непайщиков – коммерческих банковских структур, Фонда развития сельской кредитной кооперации, ВОПСКК «Содружество» и других.

Рассмотренные особенности формирования капитала должны быть учтены при разработке относительных характеристик финансовой устойчивости кредитного кооператива, которые могут быть использованы для мониторинга финансовой устойчивости кредитного кооператива не только его менеджментом, но и внешними институтами.

Нами предлагаются следующие основные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость СКПК:

Коэффициент концентрации собственного капитала, характеризующий долю собственных средств кооператива в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем большей величиной собственных средств располагает СКПК, тем он более финансово устойчив, стабилен и независим от кредиторов.

Коэффициент концентрации средств пайщиков, который исчисляется как отношение суммы собственных средств кооператива и привлеченных сбережений к общей величине источников средств. Рост этого коэффициента положительно характеризует финансовую устойчивость СКПК, поскольку пайщики, как уже отмечалось ранее, являются его собственниками.

Коэффициент соотношения заемных средств и средств пайщиков, исчисляемый как отношение величины заемных средств к общей сумме собственных средств кооператива и привлеченных сбережений пайщиков. В настоящее время при решении вопроса о кредитовании кооперативов Фонд развития сельской кредитной кооперации (ФРСКК) установил предельный уровень данного показателя не более 0,1. Однако, на наш взгляд, при наличии положительной кредитной истории считаем допустимым увеличивать его уровень в индивидуальном порядке.

Коэффициент финансовой устойчивости, который исчисляется как отношение суммы собственных средств кооператива, долгосрочных кредитов и сберегательных взносов, привлеченных на срок 12 месяцев и более к общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Рост этого коэффициента положительно характеризует финансовую устойчивость СКПК, поскольку указанные источники привлекаются на достаточно продолжительный период.

Коэффициент покрытия выданных займов собственными средствами, определяемый как отношение суммы собственных средств кооператива к величине его кредитного портфеля. Чем больше займов выдано за счет собственных источников, тем больше свободы для финансового маневра остается у кооператива в случае возникновения проблемных займов.

Коэффициент покрытия выданных займов средствами пайщиков, определяемый как отношение суммы собственных средств кооператива и привлеченных сбережений к величине кредитного портфеля. Рост данного показателя в динамике свидетельствует о рациональности финансовой политики кооператива и мобилизации внутренних резервов развития.

Конкретные числовые параметры предлагаемых коэффициентов по мере формирования единой общенациональной системы сельскохозяйственной кредитной кооперации, на наш взгляд, целесообразно установить в виде жестких, обязательных нормативов по типу банковских нормативов финансовой устойчивости, вводимых Центральным Банком РФ. В тоже время необходима дифференциация устанавливаемых нормативных значений по группам кредитных кооперативов, например, в зависимости от величины кредитного портфеля, числа пайщиков, величины сберегательного портфеля и т.д.

Следующим важным вопросом является определение института, который будет устанавливать рамочные значения индикаторов финансовой устойчивости и их перечень, поскольку предлагаемые нами коэффициенты не являются единственно возможными и исчерпывающими. К сожалению, на сегодняшний день ответить на этот вопрос однозначно не представляется возможным в силу объективных причин, так как отсутствует федеральный закон или другие нормативные положения. Но, опираясь на сложившуюся практику, можно определить некоторые варианты решения этой задачи.

В Волгоградской области функции лицензирования и мониторинга деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов осуществляет Комитет экономики при администрации области. Данная практика в условиях региона хорошо зарекомендовала себя, доказала свою эффективность, но в других регионах она не получила распространения. На наш взгляд, наделение региональных администраций правом лицензирования деятельности кредитных кооперативов вкупе с осуществлением ими же текущего мониторинга финансовой устойчивости кооперативов может стать действенным механизмом минимизации финансовых рисков региональных систем сельскохозяйственной кредитной кооперации.

На федеральном уровне в настоящее время мониторинг финансовой устойчивости и кредитоспособности кооперативов осуществляет Фонд развития сельской кредитной кооперации, но сфера его деятельности ограничена только кредитными кооперативами, являющимися его членами. Фонд устанавливает предельные соотношения собственных и заемных средств, заемных средств и сбережений, некоторые нормативы кредитных рисков и т.п., однако эти нормативы не являются обязательными и учитываются только при решении вопросов о кредитовании кооперативов Фондом. На наш взгляд, в дальнейшем по мере расширения деятельности Фонда развития сельской кредитной кооперации и его членской базы эти нормативы могут стать общепринятыми, а Фонд может осуществлять их оперативный мониторинг.

Еще одним вариантом организации мониторинга деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов на федеральном уровне может стать передача этой функции Россельхозбанку. На сегодняшний день Россельхозбанк не рассматривает кредитную кооперацию в качестве серьезного партнера в силу ее недостаточного развития в большинстве регионов страны. При этом следует учитывать то обстоятельство, что в рамках реализации приоритетного национального проекта по развитию сельского хозяйства ситуация может измениться, тем более, что Россельхозбанк может использовать кредитные кооперативы в качестве своих филиалов и представительств. Очевидно, что в этом случае банк будет вынужден регулярно отслеживать их финансовую устойчивость и кредитоспособность.

Четвертым вариантом, рассматриваемым на более отдаленную перспективу, может быть создание центрального кооперативного банка, например, по типу Московского народного банка, существовавшего в дореволюционной России или кооперативных банков европейских стран. Собственниками (пайщиками) этого кооперативного банка могут являться как региональные системы кредитной кооперации, так и индивидуальные кооперативы. Соответственно, банк сможет устанавливать ориентировочные нормативы финансовой устойчивости и кредитоспособности для своих членов.

Выполнение функций мониторинга финансовой устойчивости кредитных кооперативов Министерством финансов Российской Федерации, Центральным банком России или другими федеральными структурами исполнительной власти в современных условиях вряд ли является целесообразным. Но по мере институционального формирования кредитной кооперации в стране и интеграции ее в банковскую систему возможен мониторинг и лицензирование со стороны федеральных структур, например, деятельности кооперативных банков национального и регионального уровня, кооперативных союзов, ассоциаций и т.д.

Рассматриваемые критерии и показатели финансовой устойчивости уже сегодня могут быть использованы для мониторинга финансового состояния кооператива его менеджментом или кооперативными структурами регионального и федерального уровня. Установление обязательных нормативов финансовой устойчивости и определение институтов осуществляющих функций мониторинга и лицензирования будет возможно только после принятия федерального закона о сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации и разработки общенациональной стратегии развития кредитной кооперации.

РАЗВИТИЕ УЧЁТА ПО ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ СЕГМЕНТАМ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

Сельскохозяйственная кредитная кооперация в Волгоградской области имеет десятилетнюю современную историю развития. Активное возрождение сельскохозяйственных кредитных кооперативов связывается прежде всего с активной поддержкой местных властей и созданием законодательного поля. Сегодня система сельскохозяйственной кредитной кооперации в Волгоградской области имеет завершённую двухуровневую структуру с несколькими кооперативами второго уровня и первичными кооперативами, которые в свою очередь имеют развитую территориальную сеть из 195 филиалов и представительств, охватывающую 29 из 33 муниципальных районов. В Волгоградской области действует региональная целевая Программа развития сельскохозяйственной кредитной кооперации до 2010 года, предусматривающая меры финансовой, кадровой, административной и социальной поддержки, нацеленной на создание эффективных механизмов целевого инвестирования в аграрном секторе производства. В результате за десятилетнюю современную историю показатели деятельности системы многократно увеличиваются не только количественно, но и качественно.

Особенностью системы кредитной кооперации Волгоградской области является ее ссудо-сберегательный характер. Объем сберегательных взносов за 10 месяцев 2006 года резко увеличился, и сегодня они составляют в общем объеме выданных средств более 80,6% (против 38,3% в 2000 г.). В остальных регионах России данный показатель значительно ниже. Именно эта особенность определяет успешность включения кредитных кооперативов Волгоградской области в процесс реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Развитие малых форм хозяйствования в АПК».

Анализ состава заемщиков СКПК Волгоградской области показывает, что кредитные кооперативы за прошедшие годы значительно расширили социальный состав своих пайщиков. Наряду с основной сельскохозяйственной направленностью деятельности увеличивается доля финансовых услуг, предоставляемых малому сельскому бизнесу, обслуживающему крестьянские хозяйства, и социально незащищенным категориям сельских жителей [4].

Сельскохозяйственные кредитные кооперативы Волгоградской области развивают финансовую деятельность по двум направлениям: расширение спектра оказываемых услуг в рамках некоммерческого статуса; и территориальное рассредоточение деятельности, выражающееся в создании филиалов, представительств и отдельных территориальных участков.

Базируясь на сложившейся практике, возникает необходимость разделения операционной деятельности в учете на сегменты. Можно выделить следующие причины необходимости сегментирования деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов:

- динамичное развитие территориально обособленных структур с характерными особенностями операционной деятельности;
- необходимость обеспечения прозрачности финансовой деятельности для пайщиков;
- необходимость консолидирования разнородной качественно несопоставимой информации;
- потребность усиления контрольной функции головного кооператива по отношению к обособленным подразделениям и др.

Действующее российское законодательство устанавливает процедуры сегментирования Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» [3], утвержденным приказом Минфина РФ от 27.01.2000 г. № 11н. ПБУ 12/2000 используют коммерческие организации при составлении сводной бухгалтерской отчетности в случае наличия дочерних и зависимых обществ, а также если на организацию учредительными документами объединений юридических лиц, созданных на общественных началах, возложено составление сводной отчетности (п. 1 ПБУ 12/2000). Несмотря на сочетание некоммерческого статуса с банковским характером деятельности, тем не менее считаем возможным использовать

нормы стандарта для регулирования сегментарного учета в кредитных кооперативах и их объединениях.

Сегментом в сельскохозяйственном кредитном кооперативе может быть названа обособленная часть деятельности или группа операций в определенных хозяйственных условиях, которые могут быть выделены в учете по определенным признакам: привлечение собственного и заемного капитала, выдача краткосрочных и долгосрочных займов, коммерческие и другие некоммерческие операции и т.д. Таким образом, в сельскохозяйственной кредитной кооперации могут быть выделены сегменты операционные и территориальные.

В основу содержания территориального сегмента нами положен принцип территориальной обособленности структурных подразделений кредитного кооператива, которые могут вести как качественно разнородные, так и одинаковые с кооперативом операции. Идея выделения территориальных и операционных сегментов сельскохозяйственного кредитного кооператива состоит в том, чтобы информировать заинтересованных пользователей информации (в первую очередь пайщиков) о социально-экономической эффективности участков филиально-представительской сети и отдельных операций для кооператива и пайщиков, привлекательности операций для настоящих и потенциальных пайщиков.

Территориальные (географические) сегменты, т.е. филиалы, представительства и участки деятельности представителей, по отношению к операционным будут первичными. По отношению к территориальным сегментам информация по операционным сегментам о видах деятельности будет вторичной, т.е. уже в разрезе территориально обособленного подразделения в учете обособляется заемная деятельность, сберегательная деятельность и прочая уставная (коммерческая) деятельность.

Территориальные сегменты имеют обособленные в учете активы и обязательства.

Активы сегмента представляют собой выданные займы и прочие оборотные и внеоборотные активы, как приобретенные сегментом, так и полученные от головного кооператива для удовлетворения интересов и потребностей пайщиков в конкретном сегменте сельскохозяйственного кредитного кооператива.

Обязательства сегмента включают как привлеченные займы собственно в сегменте, так прочих пассивах в рамках внутрикооперативного перетока капитала. Собственных средств (капитала) сегмент, как правило, не имеет, поскольку взносы пайщиков и доход в виде маржи учитываются в составе собственных средств (капитала) головного кооператива. Но данное положение не относится к юридически обособленным филиалам, имеющим самостоятельный баланс.

Каждый сегмент формирует информацию о доходах, расходах и результате коммерческой и некоммерческой деятельности.

Доходами сегмента сельскохозяйственного кредитного кооператива являются как собственные доходы, полученные сегментом от осуществления операций некоммерческой и коммерческой деятельности, так и часть общих доходов кредитного кооператива, которая обоснованно приходится на данный сегмент. Обоснованность определяется методикой распределения маржи по центрам доходов кооператива. Данный аспект нами признается чрезвычайно важным с точки зрения принятия решений по управлению деятельностью сегмента и целесообразности его дальнейшего функционирования.

Расходами сегмента могут быть признаны все затраты на общеккооперативные цели и обязательные выплаты (в том числе и по привлеченным займам) в соответствии со сметой. При этом в расчёт принимаются расходы, произведенные как непосредственно сегментом, так и относящиеся к части общих расходов кредитного кооператива, обоснованно приходящихся на данный сегмент. Таким образом, здесь также необходимо разрабатывать методику распределения общеккооперативных расходов по территориальным и (или) операционным сегментам.

Соответственно, формируется и информация о финансовом результате сегмента сельскохозяйственного кредитного кооператива. Однако говорить о финансовом результате в традиционном понимании можно с определенной долей условности и в большей мере по отношению к коммерческим операциям, которые в кредитной кооперации не являются основным видом деятельности. Финансовый результат (маржа) по основной заемно-сберегательной деятельности по кредитному кооперативу в целом определяется как разница между получен-

ными доходами и произведенными по смете расходами; при этом, как правило, кооператив стремится к равенству доходов и расходов по заемно-сберегательной деятельности. Маржа выводится как разница между доходами и расходами по основной деятельности собственно сегмента и доли такой разницы, обоснованно приходящейся на данный сегмент в кооперативе, а также разнице между выручкой и расходами от осуществления коммерческой деятельности собственно в сегменте и части деятельности кооператива, обоснованно приходящейся на данный сегмент.

Вопросом, требующим дополнительного рассмотрения, является организация учета внутрикооперативных денежных потоков, учитывающая централизованное перераспределение доходов. Пассивы (сбережения) могут привлекаться одним из сегментов с соответствующими обязательствами по выплате доходов на сбережения и процента вознаграждения персоналу за привлеченные средства. Привлеченные средства могут размещаться в активах другого сегмента, имеющего потребность в них; соответственно, этот сегмент получит доходы от размещения сбережений в займах. Таким образом, если рассматривать эффективность деятельности сегмента формально, с позиции кассового поступления доходов, то эффективным окажется тот сегмент, который получает доходы от займов, а не выплачивает компенсации по сбережениям.

Согласно п. 9 ПБУ 12/2000 территориальный сегмент считается отчетным, если выполняется одно из условий:

- выручка от продажи и от операций с другими сегментами составляет не менее 10% общей выручки всех сегментов;
- финансовый результат (прибыль или убыток) составляет не менее 10% суммарной прибыли или суммарного убытка всех сегментов;
- активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Учитывая требования законодательства, определим условия, при которых территориальный сегмент сельскохозяйственного кредитного кооператива считается отчетным:

- 1) Объем привлеченных сбережений сегмента не менее 10% в общем объеме привлеченных сбережений кредитного кооператива;
- 2) Объем выданных займов сегмента не менее 10% в общем объеме выданных займов кредитного кооператива;
- 3) Доходами сегмента покрывается не менее 10 % расходов кредитного кооператива по общекооперативной смете расходов.

Однако здесь следует отметить, что на практике любой территориально обособленный участок деятельности кооператива является объектом повышенного внимания для управленческого персонала и, соответственно, обособляется в учете. С другой стороны, несмотря на высокую степень текущего контроля представителей и представительств, у этих сегментов существует возможность принятия индивидуальных решений по управлению собственными активами и пассивами, а также доходами.

При выделении информации по территориальным сегментам в сельскохозяйственной кредитной кооперации необходимо учитывать ряд объективных факторов: наличие стационарного рабочего места персонала кредитного кооператива на конкретной территории; сходство экономических условий развития территории (в локальном масштабе недостаток кредитных ресурсов или излишек свободных денежных средств); наличие устойчивых экономических связей в районе обслуживания; локальные риски, присущие деятельности кооператива на конкретном участке и др.

Для целей постановки учета по сегментам территориально обособленные филиалы, представительства, территориальные участки представителей сельскохозяйственных кредитных кооперативов классифицируем по ряду признаков:

1. По организационно-правовому статусу и объему полномочий в качестве сегментов можно выделить филиалы, представительства и участки представителей.
2. По признаку финансовой самостоятельности в системе управления кооперативом выделяем сегменты, имеющие собственные счета в банках (филиал), и сегменты, не имеющие собственных счетов в банках (представительство, представитель).
3. По признаку хозяйственной самостоятельности территориально обособленные подразделения группируются на сегменты, выделенные на отдельный баланс (филиалы),

и сегменты, не выделенные на отдельный баланс (представительства, участки представители). При этом хозяйственную самостоятельность мы понимаем шире, чем финансовую, учитывая в ней возможности принятия решений не только финансового, но и управленческого характера.

Указанные признаки могут быть совмещены в следующих формах территориальных сегментов:

- а) Выделенные на отдельный баланс и не имеющие собственного расчетного счета;
 - б) Не выделенные на отдельный баланс и не имеющие собственного расчетного счёта;
 - в) Выделенные на отдельный баланс и имеющие собственный расчетный счет;
 - г) Не выделенные на отдельный баланс и имеющие собственный расчетный счет.
4. По географическим местам территории района обслуживания сегменты можно группировать по количественным показателям деятельности, которые напрямую зависят от численности обслуживаемого населения и его качественного состава. Качественный состав населения оказывает непосредственное влияние на соотношение привлекаемых и выдаваемых средств, на структуру займов и сбережений по суммам и срокам, а также уровень рисков невозврата. Как правило, сегменты на территориях с большой плотностью социально активного населения имеют большие обороты деятельности. Численное выражение количественных параметров объемов оказываемых услуг сегментами устанавливается кредитным кооперативом индивидуально в зависимости от количественных значений сводных показателей отчетности. По нашему мнению, прямо связывать объемы оказываемых услуг и статус сегмента (филиал, представительство, участок представителя) не следует, поскольку объемы деятельности зависят, в первую очередь, от уровня деловой активности сегмента и личностных характеристик руководителя, на которых базируется доверие пайщиков.
5. По социальному составу пайщиков выделим сегменты, обслуживающие физических лиц (население), личные подсобные хозяйства, юридических лиц (мелких и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков), сельских и городских предпринимателей без образования юридического лица и т.д. При этом в чистом виде ни одну группу отдельно сегмент не обслуживает, а в силу особенностей места нахождения сегмент ориентируется преимущественно на определенную группу.
6. По специализации на оказание определенных услуг выделяем сегменты, осуществляющие преимущественно одну из следующих видов деятельности: заемная деятельность, сберегательная деятельность, оказание прочих (коммерческих и некоммерческих) услуг. Данная классификация логично связана с предыдущим классификационным признаком, поскольку уровень экономического развития территории географического сегмента определяет потребности в заемных средствах, наличие сбережений и потребность в их сохранении и т.п.
7. Следуя классификации доходов и расходов, установленных Положениями по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [1] и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2], выделим сегменты, формирующие доходы и расходы от обычных видов некоммерческой заемно-сберегательной деятельности, и сегменты, формирующие прочие доходы и расходы от осуществления коммерческой деятельности (привлечение заемных внесистемных кредитов, посреднические операции и т.п.).

Исходя из организационной структуры отдельных сельскохозяйственных кредитных кооперативов и сложившейся системы внутренней отчетности структурных подразделений информация по территориальному сегменту может формироваться как по местам оказания услуг (привлечения сбережений и выдачи займов), так и местам фактического привлечения пассивов и расположения активов (выдачи займов).

Основное назначение предложенной классификации состоит в том, что, пользуясь группировкой, в сельскохозяйственном кредитном кооперативе может формироваться информация по территориальным сегментам и система внутренней отчетности. Такая система должна быть способна удовлетворять запросы пайщиков в получении достоверной информации о деятельности кооператива и запросы исполнительного менеджмента для эффективного управления территориально и операционно диверсифицированным кооперативом как целостной системой в интересах пайщиков.

Для эффективного управления сельскохозяйственным кредитным кооперативом как единым экономическим комплексом необходимо обеспечить получение и систематизацию учетной и внеучетной информации. Основу информационной системы составляют потоки поступлений и платежей, обобщенные в итоговый сводный баланс доходов и расходов. При этом имеют место не только потоки в обособленных подразделениях-сегментах, но и внутрикооперативные потоки между территориальными сегментами деятельности. Избыток средств в одном сегменте должен перераспределяться в сегмент, испытывающий недостаток средств в конкретном временном промежутке. Объективность и своевременность учетной информации в данном случае должна обеспечиваться релевантной системой оперативной внутренней отчетности. Для этого формируются функциональные взаимосвязи учетного персонала диверсифицированного кооператива при децентрализованном статусе бухгалтерии кооператива.

Предлагаемые процедуры развития сегментного учета призваны объединить в учете и внутрикооперативном контроле деятельность территориально диверсифицированного кредитного кооператива с целью совершенствования внутрикооперативных связей, усиления прозрачности деятельности кооператива для пайщиков и повышения степени управляемости структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 9/99 «Доходы организации». Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33 н.
2. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 10/99 «Расходы организаций». Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 34 н.
3. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам». Утверждено приказом Минфина РФ от 27.01.2000 г. № 11н.
4. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: Учеб. пособие / Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. М.: Финансы и статистика, 2005.

КОСИНЕНКО Е.В.

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Рыночные трансформации российской экономики привели к появлению значительного количества хозяйствующих субъектов относительно независимых в сфере принятия решений, выбора способов достижения поставленных целей. Интенсификация взаимодействий между ними стала причиной формирования территориально локализованных производственно-технологических (функционирующих на принципах технологического взаимодополнения) комплексов и социально-экономических систем (определяемых общностью интересов, взаимодействиями, возникающими в процессах распределения эффектов производственной деятельности). Это коренным образом изменило требования к процессам управления указанными системами, что проявляется как ослабление административно-командных с одновременным усилением косвенных методов управления, направленных на формирование ориентированных на достижение общесистемных целей условий протекания воспроизводственных процессов.

Представление о регионе как интегрально однородной территории должно сегодня трансформироваться в концепцию, в которой обеспечивается высокая степень пространственно-временной согласованности и взаимосвязанности между системой управления и различными организационно-функциональными воспроизводственными подсистемами региона. То есть, управление региональной системой должно основываться на реализации совокупности принципов и законов, определяемых концептуальным подходом к региону, как объекту управления.

В связи с этим, представляется важным рассмотреть различные методологические подходы к исследованию и управлению региональными экономическими системами.

В 20-е годы прошлого века Н. Н. Баранским, Н. Н. Колосовским и др. разработана концепция районирования, которая являлась выражением регионально-территориальной парадигмы, свойственной индустриальному обществу [3].

При этом экономический район, сформированный в соответствии с так называемым принципом «подсистемности», трактовался как своеобразная, по возможности законченная, территория страны, являющаяся одним из звеньев общей цепи народного хозяйства, отличающимся особой комбинацией природных ресурсов, культурного наследия и трудового потенциала.

Модель региона как производственно-экономического мезоуровневого формирования содержала известные противоречия, которые считались разрешимыми в рамках плановой хозяйственной системы. Речь, в частности, идет о тех аспектах советской концепции районирования, которые должны были обеспечивать увязку формирования региональных хозяйственных комплексов с приоритетами географического разделения труда на основе общесоюзной специализации экономических районов.

В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и сложная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум [1]. Каждая из вышеперечисленных парадигм отражает ту или иную сторону функционирования региона. В связи с этим будут различна и система управления им.

Парадигма региона «квазигосударство» позволяет исследовать субъекты Российской Федерации в современных условиях. Согласно с данной парадигмой федеральные органы власти делегируют часть своих функций законодательного и исполнительного характера для успешного функционирования местного сообщества, что позволяет ему самостоятельно определять социальную и экономическую политику региона. Предполагается, что на реализацию этой политики используются средства из собственного бюджета, пополняемого не только за счет субсидий, дотаций из федерального бюджета (в случае проблемных регионов), но и налогов, взимаемых с физических лиц и предприятий, организаций различной формы собственности, расположенных на территории, а также доходов от функционирования региональной и муниципальной собственности. Данный механизм вместе с аппаратом управления регионом образует систему управления экономическими объектами. При этом выделяются следующие основные функции управления: экономический анализ, прогнозирование, планирование, организация, мотивация, учет, контроль, оперативное регулирование, которыми наделены отдельные службы аппарата управления регионом [4].

Одним из возможных и наиболее вероятным является сценарий построения модели региона – квазикорпорации. Создание действующей модели региона – квазикорпорации базируется на применении к региональному объекту сущностных свойств и признаков корпорации.

Управление регионом как «квазикорпорацией» осуществляется путем воздействия на него как на крупного субъекта собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В данном случае решающим инструментом преобразования является не государство и не отдельная личность, а современная корпорация. Она представляет собой движущую силу этого изменения. Но вся общественная жизнь представляет собой ткань, состоящую из тесно переплетенных нитей. Изменение, движущей силой которого является корпорация, – это сложный процесс, в котором многие элементы изменяются одновременно и в котором причины становятся следствиями, а затем снова причинами. Никакое описание не является единственно верным; многое зависит от того, в каком месте исследователь приступает к изучению этой ткани [2, с. 38].

В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (примерами могут служить защита «торговой марки» местных продуктов, соревнования за более высокий региональный инвестиционный рейтинг и т.п.). В связи с изложенным, подход к управлению регионом как квазикорпорацией, для достижения поставленных целей, позволяет использовать инструменты микроэкономического управления.

Система управления регионом как «рынком» основывается на принципах рыночного самоуправления, т.е. органы власти предоставляют равный доступ предпринимателей к регио-

нальным рынкам различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т.д., учитывая особенности этих рынков и получая финансовую выгоду. Таким образом, при данной парадигме применяются только экономические инструменты управления.

Система управления регионом как «социумом» (общность людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план решение проблем воспроизводства социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т.д.) и развития системы расселения. При этом используются инструменты самоуправления, направленные на решение социальных вопросов в регионе.

Таким образом, каждая парадигма предполагает использование своей системы принципов, использующей специальные инструменты для решения и исследования проблем регионального развития.

Наиболее универсальной для управления в рыночных условиях является парадигма «регион – решающая система», при которой регион рассматривается как сложная многофункциональная система, включающая множество разноориентированных элементов и контуров хозяйственной структуры, субъекты которых принимают решения, направленные на достижение собственных целей. Вместе с тем, достижение главной цели функционирования региональной экономики осуществляется на основе реализации совокупности управленческих воздействий, предполагающих сбалансированное развитие всех основных ее элементов. Данный подход позволяет в полной мере применить принципы системного анализа и теории принятия решений в исследованиях как региона в целом, так и отдельных субъектов экономики, которые позволяют учесть и использовать в управлении всю имеющуюся информацию об управляемом объекте, согласовать принимаемые решения с точки зрения объективного, а не субъективного критерия эффективности.

Таким образом, современный этап экономического развития общества характерен сменой парадигмы регионального экономического развития и всей региональной политики государства. На смену давно сложившимся теориям регионального развития приходят концепции глобально ориентированной региональной политики, межрегиональной конкуренции, транснациональной интеграции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
2. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 2006.
3. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. М.: Мысль, 1969.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева С.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2002.

КРАКАШОВА О.А.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ С ПОЗИЦИИ ОПТИМИЗАЦИИ ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Основными целями реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) являются перевод его на бездотационное, безубыточное функционирование при обеспечении соблюдения стандартов качества жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). В рамках достижения этих целей Правительством РФ было принято постановление № 441 [5] об установлении уровня платежей граждан за предоставляемые ЖКУ в размере 100% федерального стандарта их предельной стоимости [16, с. 75].

В то же время экономическая обоснованность цен (тарифов) на ЖКУ вызывает все большие сомнения, особенно принимая во внимание их качество.

Предприятия жилищно-коммунального комплекса (ЖКК), как правило, являются муниципальными унитарными, соответственно административно подчинены местным органам исполнительной власти. Стоимость произведенной предприятием услуги определяется на основании существующих методик как сумма понесенных им затрат [11, с. 6]. У предприятия нет стимулов снижать издержки и повышать производственную эффективность, так как любое снижение затрат будет изъято у предприятия в ходе регулирования, и, наоборот, любое увеличение затрат можно будет переложить на потребителей [6, с. 12]. Таким образом, предприятия не только не заинтересованы в повышении эффективности собственной деятельности, но и, наоборот, заинтересованы в росте затрат на производство продукции или в доказательствах его необходимости, что является основанием для непомерного увеличения тарифов. Проблем со сбытом произведенной продукции не возникает, т.к. практически все предприятия жилищно-коммунальной сферы являются монополистами в своей области деятельности. В результате затраты на производство единицы продукции значительно превышают затраты на производство аналогичной продукции в развитых странах, а отсутствие экономических стимулов к повышению эффективности производства не позволяет снижать себестоимость производимой продукции [11, с. 6].

Среди некоторых специалистов в области ЖКХ [11, с. 7–8] бытует мнение, что у потребителя исторически сложилось отношение к оплате ЖКУ не как к оплате за приобретаемый им товар, а как к налогу, который надо платить, не задумываясь о том, на что расходуется внесенная оплата. Однако такое отношение потребителя к оплате ЖКУ во многом обусловлено их спецификой и является закономерным следствием существующей экономической политики государства и ценообразования в ЖКК.

Основные характерные черты тарифов на ЖКУ, такие как: 1) всеобщность потребления; 2) законодательное регулирование тарифов; 3) принадлежность к группе жизнеобеспечения и низкая заменяемость другими услугами; 4) наличие различных тарифов на коммунальные услуги для различных категорий потребителей (предприятия, население), используемых в целях отличных от повышения дохода; 5) несовершенство методик определения тарифов и контроля качества предоставляемых услуг; 6) обязательность оплаты услуг по законодательно установленным нормативам потребления вне зависимости от величины фактического потребления; 7) наличие официально установленных санкций за несвоевременную оплату; полностью подтверждают мнение Г. Хотеллинга [17; 15, с. 142], о том, что тарифы являются аналогом налогов, а соответственно, влияют на уровень инфляции в стране и состояние бюджетов всех уровней.

Особого внимания заслуживают надбавки к ценам (тарифам) для потребителей ЖКУ.

В соответствии с Федеральным законом РФ № 210-ФЗ [14, ч. 3, ст. 3] расчет потребителей за услуги по водоснабжению, водоотведению и очистке сточных вод, по утилизации (захоронению) твердых бытовых отходов (ТБО) осуществляется исходя из суммы, включающей цену (тариф) для потребителей и надбавку к цене (тарифу) для потребителей. При этом согласно [14, п. 12, ст. 2] надбавка к цене (тарифу) для потребителей устанавливается в целях финансирования инвестиционных программ организаций коммунального комплекса (ОКК), общий размер которой соответствует сумме надбавок к тарифам на товары и услуги ОКК, реализующих инвестиционные программы по развитию коммунальной инфраструктуры.

Федеральным законом РФ № 210-ФЗ также утверждается, что «финансирование инвестиционных программ организаций коммунального комплекса – производителей товаров и услуг в сфере электро- и (или) теплоснабжения, необходимых для реализации программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, осуществляется посредством установления регулируемых надбавок к ценам (тарифам) для потребителей ...» [14, ч. 2, ст. 15], которые «... устанавливаются в дополнение к ценам (тарифам) на электрическую и тепловую энергию и на услуги по передаче электрической и тепловой энергии...» [14, ч. 3, ст. 15] и «... оплачиваются потребителями электрической и тепловой энергии при расчетах с организациями коммунального комплекса – производителями товаров и услуг в сфере электро- и (или) теплоснабжения, реализующими товары (оказывающими услуги) непосредственно потребителям электрической и тепловой энергии» [14, ч. 4, ст. 15].

Принимая во внимание, что в настоящий момент отсутствуют утвержденные методики расчета подобных надбавок к тарифам, законодательно не определены масштабы, критерии необходимости, целесообразности и периодичности реализации инвестиционных программ ОЖК, возникают серьезные сомнения в экономической обоснованности как самого факта введения надбавок к ценам (тарифам) для потребителей ЖКУ, так и их величины.

Кроме того, введение подобных «инвестиционных» надбавок не только не соответствует принципу реализации ЖКУ по их предельной стоимости и не способствует привлечению частных инвестиций в ЖЖК, но и противоречит Федеральному закону РФ № 39-ФЗ [12; 10, с. 39–40; 3, с. 44–46]. Основные противоречия Федеральных законов № 39-ФЗ и №210-ФЗ, отмеченные Л.Ф. Смолиной [10, с. 39–40] приведены в табл. 1.

Таким образом, разрабатывают инвестиционные программы ОЖК, утверждают и, наиболее вероятно, становятся собственниками результатов инвестиционных проектов – ОМС, а оплачивают, т.е. являются фактическими «инвесторами», – конечные потребители коммунальных услуг – население. При этом потребитель как фактический «инвестор»:

- 1) Не участвует в разработке, обсуждении и утверждении инвестиционных программ;
- 2) Не имеет возможности отказаться от «инвестирования»;
- 3) Не приобретает никаких имущественных прав на объект инвестирования;
- 4) Не может рассчитывать на окупаемость или даже простой возврат «инвестированных» средств.

Всё вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что надбавки к ценам (тарифам) для потребителей представляют собой косвенный налог аналогичный акцизам, существенно увеличивают цены (тарифы) на коммунальные услуги для потребителей, а следовательно влекут за собой необоснованный рост затрат домохозяйств на оплату ЖКУ и снижают уровень общего благосостояния. Сделанный вывод подтверждается тезисом Г. Хотеллинга о том, что «оптимуму общего благосостояния соответствует продажа всех благ по предельным затратам» [17; 15, с. 142]. Причем, Г. Хотеллинг [17; 15, с. 142] отмечает, что «... все налоги на предметы потребления, включая налоги на продажу, более нежелательны, чем налоги на заработную плату, наследство и ценность расположения земельных участков. ...Последние налоги могли бы быть применимы для того, чтобы покрыть постоянные затраты на электростанции, водопроводы, ...которые так велики, с тем чтобы снизить до уровня предельных затрат цены, установленные на услуги и продукцию этих сооружений».

Общее предположение, которое так часто не критически принимается как основной аргумент для решения важных общественных вопросов, что «каждый должен заботиться о себе сам» и что поэтому продукция должна продаваться по таким высоким ценам, чтобы покрыть не только предельные издержки (включая прибыль от безвозвратных и часто гипотетических капиталовложений), несовместимо, таким образом, с максимумом общественной эффективности [17; 15, с. 142]. Предприятиям ЖЖК разрешается возмещать средние производственные затраты (включая амортизацию основных фондов) и зарабатывать ограниченную прибыль на основе производственных затрат (формула «затраты-плюс»), используя так называемый «экономически обоснованный тариф». Формула «затраты-плюс» несовершенна по определению, поскольку она не создает должных стимулов для повышения экономической эффективности предприятий ЖЖК [4, с. 142].

Однако если деятельность предприятия не обеспечивает его самоокупаемости, то оно либо прекращает свое существование, либо часть его расходов должна покрываться из других источников. Ввиду специфики коммунальных услуг, организации ЖЖК не могут ликвидироваться ни при каких обстоятельствах. В нашей экономике и законодательстве существует понятие «предприятия, финансируемые собственником», именно к такому типу и относятся предприятия ЖЖК [9, с. 27].

Для развития экономики ЖЖК отрицательным моментом является низкая платежеспособность потребителя ЖКУ (населения), которая, в свою очередь, зависит от уровня материального благосостояния отдельной семьи [1, с. 43]. Попытки перевести предприятия ЖЖК на самоокупаемость при нынешнем уровне платежеспособности большей части наших соотечественников обречена на провал (табл. 2).

Вместе с тем, как отмечают С.В. Бейден и В.В. Петрищев [3, с. 46] «... даже в депрессивных регионах большая часть потребителей (тем более с учетом целевых персоналифициро-

ванных субсидий) может оплачивать стоимость текущей эксплуатации эффективных систем теплоснабжения, находящихся в нормальном техническом состоянии, но абсолютно не в состоянии оплачивать инвестиционную программу ОКК, направленную на создание эффективной системы теплоснабжения зачастую практически с нуля».

Таблица 1

Сравнение норм Федеральных законов РФ № 39-ФЗ и № 210-ФЗ

Федеральный закон РФ № 39-ФЗ		Федеральный закон РФ № 210-ФЗ
Инвестиции – это денежные средства, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях достижения полезного эффекта [12, ст. 1].	Несоответствие	Трактует инвестиции как средства, получаемые ОКК от потребителей в виде надбавок ОКК, надбавок для потребителей и тарифов ОКК на подключение, направленные на финансирования строительства и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры [14, ст. 10].
Инвесторы имеют право на: осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений; самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации [12, ст. 6].	Несоответствие	Потребители товаров, работ, услуг ОКК обязаны производить финансирование инвестиционной деятельности путем оплаты надбавок ОКК, надбавок для потребителей и тарифов ОКК на подключение; в объемах установленных органами местного самоуправления (ОМС).
Инвесторы имеют право на владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами капитальных вложений [12, ст. 6].	Несоответствие	Возникновение прав потребителей на объекты инвестиций не предусмотрено.
Инвестор вправе передать по договору и (или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и ОМС в соответствии с законодательством Российской Федерации [12, ст. 6].	Не предусмотрено	Передача потребителями прав на объекты инвестиций ОМС по какому-либо договору не предусмотрена. Скорее всего, передача средств потребителей на финансирование инвестиционной программы в составе оплаты товаров, работ, услуг, приобретаемых по договору с ОКК, приводит к признанию их средствами ОКК, т.е. за счет средств потребителей приобретается объект ОКК. Это должно быть обязательным условием для отражения в договоре на реализацию потребителям товаров, работ, услуг ОКК, однако Законом такое не предусмотрено.
Инвестор имеет право осуществление контроля за целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения [12, ст. 6].	Несоответствие	Контроль выполнением инвестиционных программ ОКК осуществляется ОМС.
Капитальные вложения в объекты инвестиций могут быть национализированы только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности [12, п. 1, ст. 16].	→	ОМС не может приобретать права собственности на объекты инвестиций без оформления договора с потребителями товаров, работ, услуг ОКК.

Таблица 2.

Доля расходов на ЖКУ в доходах населения

	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Доля ЖКУ в среднедушевых денежных доходах (в месяц), %	28,88	25,86	27,6	30,78	33,34	34,01	37,48
Доля ЖКУ в среднемесечной номинальной начисленной заработной плате, %	31,54	26,54	26,08	27,87	31,35	32,35	35,15
Доля ЖКУ в среднем размере назначенных месячных пенсий, %	61,42	71,65	74,25	83,09	98,66	107,59	118,47

Источник: Составлена автором на основе официальных статистических данных, опубликованных в: [8, 7].

Можно сделать вывод, что, несмотря на невозможность самокупаемости ОКК за счет платежей населения, переход на стопроцентную оплату предельных затрат по оказанию ЖКУ населением вполне возможен без снижения общего благосостояния, а для финансирования инвестиционных программ следует либо привлекать частные инвестиции, либо использовать средства местных бюджетов, что позволит избежать законодательных несоответствий, указанных в табл. 1.

Следует также отметить, что существуют и другие недостатки механизма ценообразования в ЖКК. В частности, А.Н. Ряховская в [9, с. 25–26] отмечает следующие недостатки существующего механизма расчета и обоснования тарифов на ЖКУ:

1. Процедура утверждения тарифов в коммунальном секторе остается непрозрачной, политизированной и не совпадает с изменением тарифов на энергоресурсы, ростом инфляции и другими важнейшими факторами.
2. В ЖКХ сохраняется ограниченный уровень рентабельности, в результате доходы предприятий не соответствуют их реальным потребностям.
3. Расчет тарифов и надбавок на срок не более трех лет снижает эффективность реализуемых инвестиционных и производственных программ в сфере ЖКХ, делает невозможным осуществление долгосрочных проектов.
4. Существующая система ценообразования может способствовать монополизации структур, регулирующих этот процесс.
5. Размер оплаты за коммунальные услуги определяется исходя из утвержденных нормативов, что в значительной степени превышает фактическое потребление.
6. Установленный механизм расчета размера оплаты за содержание и ремонт жилья, исходя из площади занимаемой квартиры, имеет уравнилительный характер. Оторванность величины стоимости 1 кв. м площади от формирующих эту стоимость работ, вносит искажения в характер отношений жилищно-эксплуатационных организаций и населения.

Определенную сложность в процесс ценообразования вносит и отсутствие заинтересованного покупателя услуг, что серьезно тормозит развитие рыночных отношений в ЖКК. Это обусловлено тем, что, на сегодняшний день население как основной конечный потребитель ЖКУ, во-первых, не имеет юридического статуса, приемлемого для вступления в нормальные контрактные отношения с поставщиками ЖКУ, во-вторых, не оплачивает полностью в соответствии с тарифами потребляемые услуги и, в-третьих, не имеет реальной информации об объеме и качестве потребляемых услуг [11, с. 8]. Не способствует решению проблем экономической обоснованности и регулирования тарифов на ЖКУ и то, что в настоящий момент федеральным органом исполнительной власти в области строительства и ЖКК не разработаны: методика для определения состава расходов, в том числе связанных с возвратом привлеченных заемных средств, перечень и требования к содержанию материалов для установления цен и тарифов; а также не выполняется требование, чтобы с изменением этих цен и тарифов в течение года были внесены соответствующие изменения в нормативно-правовые акты о местных бюджетах [16, с. 80]. Тарифы пересматриваются (регулярно, например, 1 раз в год, или по особым случаям), причем формальными поводами для установления новых тарифов могут являться изменения в ставках налогов, правилах исчисления производственных затрат и/или изменения цен, тарифов, ставок заработной платы [4, с. 10]. Отсутствие методологии расчета реальных затрат на производство и предоставление ЖКУ как одну из проблем ценообразования в ЖКХ выделяет и С.И. Баженов [2, с. 10] отмечая, что методики их расчета теоретически существуют, но на практике не применяются, ввиду чего эти затраты часто бывают необоснованно завышенными. Тарифное регулирование целиком возложено на территориальные и местные органы власти, а они часто вырабатывают и утверждают собственные методики расчета экономически обоснованных тарифов (поскольку методики, рекомендованные правительством, не являются обязательными) [4, с. 11].

Таким образом, в результате многолетней политики государства в отношении ЖКХ, как отмечает С.И. Баженов [1, с. 52], коммунальные предприятия на грани банкротства, качество предоставляемых коммунальных услуг не выдерживает никакой критики, а потребитель находится в полном недоумении по поводу стоимости услуг, неадекватной их качеству и не-

ориентированной на семейный бюджет многих категорий граждан, далеко не малоимущих, а имеющих средний достаток.

Необоснованное и резкое повышение цен (тарифов) на ЖКУ может привести к негативным социально-экономическим последствиям в обществе, отрицательно сказаться на населении, бюджетной системе и экономике в целом [16, с. 75]. Усовершенствование законодательной базы в области тарифного регулирования в ЖКК с целью обеспечить «достижение баланса интересов потребителей товаров и услуг организаций коммунального комплекса и интересов указанных организаций, обеспечивающего доступность этих товаров и услуг для потребителей и эффективное функционирование организаций коммунального комплекса» [14, ст. 3] продолжается по сей день. Это обуславливает актуальность исследования механизмов взаимодействия и согласования интересов основных субъектов экономических отношений в ЖКК: федеральных, региональных и местных органов власти, ОКК и потребителей ЖКУ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баженов С.И. Коммунальные предприятия в аспекте реформирования ЖКХ // Журнал Экономической теории. 2007. № 2.
2. Баженов С.И. Партнерство власти и бизнеса в ЖКХ // Экономические науки. 2007. № 2(27).
3. Бейден С.В., Петрищев В.В. Тарифное регулирование в теплоснабжении // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 2006. № 10. Ч.1.
4. Мартусевич А.П. Доступность услуг городского водоснабжения в ННГ // Семинар на уровне экспертов «Защита прав потребителей и участие общественности при проведении реформ в секторе городского водоснабжения и канализации в ННГ». 4–5 марта 2002 г. Париж, Франция, 2002.
5. Постановление Правительства РФ «О федеральных стандартах оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке возмещения расходов на капитальный ремонт жилья на 2005 год» № 441 от 26.08.2004 // Собрание законодательства РФ. 2004. № 36.
6. Принципы эффективного тарифного регулирования коммунальных предприятий / Под ред. С.Б. Сиваева. М.: Фонд «Институт экономики города», 2000.
7. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
8. Россия в цифрах. 2006: Краткий стат. сб. М.: Росстат, 2006.
9. Ряховская А.Н. Современные системы финансирования ЖКХ // ЖКХ. 2007. № 6.
10. Смолина Л.Ф. Проблемы регулирования тарифов организаций коммунального комплекса // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 2007. № 3. Ч. 1.
11. Справочник современного инженера жилищно-коммунального хозяйства / Под общ. ред. проф. Л.Р. Маиляна. Ростов н/Д.: Феникс, 2005.
12. Федеральному закону РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9.
13. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.2003 // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40.
14. Федеральный закон РФ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» № 210-ФЗ от 30.12.2004 // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1; 2005. № 52(1).
15. Хотеллинг Г. Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на коммунальные услуги // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
16. Щепелин В. Тарифная политика в сфере ЖКХ // Экономист. 2005. № 7.
17. Hotelling H. The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates // Econometrica. 1938. Vol. 6. № 3.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
АГЕНТСТВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДОЛГОМ РЕГИОНАЛЬНЫХ И
МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», одним из направлений деятельности органов местной власти является создание финансово-экономической основы муниципального образования. Основной вопрос, который необходимо решить в рамках данного направления, обеспечение комплексного социально-экономического развития муниципального образования.

Стратегия реформирования межбюджетных отношений и увеличение потребности в инвестициях приводят к тому, что финансирование программ экономического развития региональными и муниципальными органами власти (РМОВ) в полном объеме не возможно без использования заемных средств. Разработка финансовой политики РМОВ должна обеспечить решение целого комплекса задач, одной из которых является создание инвестиционно-заёмной системы, позволяющей оптимально сочетать все долговые инструменты.

Несмотря на важность создания эффективных инвестиционно-заёмных систем для городов и регионов, не многим из них удается использовать даже отдельные элементы подобной системы (облигационные займы) и ситуация на рынке субфедеральных и муниципальных облигаций (РО) не выглядит обнадеживающей. Фактический объем выпусков РО, размещавшийся в 2006 году, составил 49 млрд. руб. против 80,6 млрд. руб. в 2005 году, при удельном весе г. Москвы и Московской области равном 50%. Объем внебиржевого оборота РО, достигший максимума в 87 млрд. руб./квартал, в IV квартале 2006 г. имел минимальное значение (26 млрд. руб./квартал) за рассматриваемый период в 12 кварталов 2004-2006 гг. Положительной тенденцией можно считать увеличение биржевого квартального оборота РО с конца I кв. 2004 г. на конец IV кв. 2006 г. в 4,7 раза (со 100 млрд. руб./квартал до 473 млрд. руб./квартал) [4].

В 2006 году темп наращивания муниципальных заимствований, составивший 34%, значительно превысил аналогичный показатель для субфедеральных облигаций, объем которых увеличился на 13%. Несмотря на опережающий темп роста, объем муниципальных облигаций, находящихся в биржевом обращении, по состоянию на 1 апреля 2007 года составил 13 млрд. руб., что в 14 раз меньше, чем объем размещения региональных облигаций, и в 76 раз меньше аналогичного показателя для корпоративных эмитентов.

Консолидированный долг регионов, составляющий по данным Министерства финансов на 1 июля 2007 года 418,7 млрд. руб. (без учёта долгов 12 регионов), не превысил 1,5% ВВП и достаточно равномерно распределен по инструментам заимствований:

- региональные облигационные займы – 184,4 млрд. руб.;
- прямые кредиты по кредитным соглашениям и договорам – 100,5 млрд. руб.;
- государственные гарантии – 91 млрд. руб.;
- бюджетные кредиты и ссуды из федерального бюджета – 42,2 млрд. руб.;
- прочие виды заимствований – 0,6 млрд. руб.

Несмотря на то, что облигационные займы занимают сорок четыре процента в общем объеме заимствований, рынок РО остается практически неразвитым. Из тридцати одного региона, выпускавшего облигации, средний показатель размеров облигационных займов составил 2,7 млрд. руб., за исключением Москвы и Московской области, в чьих долговых книгах фигурируют займы на сумму 55 млрд. и 50 млрд. руб. соответственно [1].

Низкие объемы займов РМОВ не свидетельствуют об отсутствии потребностей в привлеченных средствах. Несколько лет сверхжесткой бюджетной политики привели к тому, что, кроме Москвы и Московской области, регионы предпочитают не жить в кредит вообще. Тем не менее, стратегия реформирования межбюджетных отношений, направленная на уменьшение доходов региональных бюджетов и компенсацию части потерь за счет средств фонда финансовой помощи регионам, и реформа местного самоуправления, проходящая без закрепления

доходных полномочий и расходных обязательств федерального центра и РМОВ на взаимно-адекватном уровне, приводят руководителей городов и регионов к необходимости использования заемных средств.

Правильно организованные системы региональных и муниципальных облигационных займов способствуют развитию и стабилизации регионального финансового рынка и приносят следующие преимущества.

1. Финансирование местных целевых программ и капиталоемких инвестиционных проектов. Данное направление использования привлеченных средств является наиболее предпочтительным.
2. Создание кредитной истории городов и регионов, что может впоследствии снизить стоимость заимствований.
3. Нарастивание экономического потенциала и налоговой базы регионов.
4. Увеличение видов обращающихся на рынке финансовых инструментов и объема операций с ними, что приводит к закреплению средств в регионе и созданию надежной системы сбережений для населения.

Несмотря на преимущества использования инструментов фондового рынка далеко не все регионы и муниципальные образования имеют возможность привлекать необходимые средства при помощи эмиссии облигаций. Введенные Бюджетным кодексом ограничения на объем долга, объем бюджетного дефицита и объем расходов по обслуживанию долговых обязательств, в совокупности ограничили не только объем долга, но и процентную ставку, по которой субъекты Федерации и муниципальные образования могут привлекать средства. Необходимо отметить, что существующие ограничения на эмиссию субфедеральных и муниципальных ценных бумаг, которые учитывают только объем долга и не зависят от его структуры, отрицательно сказываются на развитии данного сегмента фондового рынка.

Рассмотрим влияние динамики выполнения норм Бюджетного законодательства в области выпуска субфедеральных ценных бумаг на возможность эмиссии облигационных займов в Ставропольском крае.

Таблица 1

Выполнение норм Бюджетного законодательства в области эмиссии субфедеральных ценных бумаг по Ставропольскому краю

Требования бюджетного кодекса Российской Федерации	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1. Предельный объем государственного долга субъекта Российской Федерации не должен превышать объем доходов бюджета субъекта Российской Федерации без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации (≤ 1).	0,064	0,085	0,083
2. Предельный размер дефицита бюджета субъекта Российской Федерации без учета поступлений от продажи имущества не должен превышать 15% объема доходов бюджета субъекта Российской Федерации без учета финансовой помощи из федерального бюджета ($\leq 0,15$).	0,012	0,03	-
3. Текущие расходы бюджета субъекта Российской Федерации не могут превышать объем доходов бюджета субъекта Российской Федерации (≤ 1).	0,89	0,88	0,851
4. Предельный объем расходов на обслуживание государственного долга не должен превышать 15% объема расходов бюджета субъекта Российской Федерации ($\leq 0,15$).	0	0	0,001

Из данных, приведенных в таблице 1, видно, что Ставропольский край выполняет требования бюджетного кодекса Российской Федерации и может увеличивать объем долга при помощи эмиссии ценных бумаг, но, как и многие другие регионы не использует вышеуказанные финансовые инструменты.

Связано это с тем, что помимо формальных ограничений существует ряд неформальных, состоящих в том, что источники поступления доходов по большинству налогов не закреплены на долгосрочной основе, а налоговые ставки и доля отчислений от налогов в бюджет соответствующего уровня не поддаются контролю со стороны РМОВ. Это лишает их возможности прогнозировать свои доходы даже в среднесрочном периоде. В соответствии с законодательством Российской Федерации ни регионы, ни муниципалитеты не могут вводить собственные налоги: перечень их собственных налогов носит закрытый характер. Кроме того, объем собственных региональных и муниципальных налогов довольно мал, а ставки по большинству из

них уже находятся на максимальном уровне, поэтому возможность для маневра невелика [2]. Снижение объема и стабильности доходных поступлений существенно ограничивает финансовую самостоятельность и возможность эмиссии муниципальных и субфедеральных ценных бумаг в объемах, близких к максимально допустимому. В случае успешного размещения крупных и достаточно ликвидных облигационных займов, удовлетворяющих потребностям инвесторов, возникают проблемы с эффективным использованием привлеченных ресурсов. Очень часто РМОВ требуются относительно небольшие средства для конкретных инвестиционных проектов.

По нашему мнению, главным фактором, сдерживающим развитие рынка субфедеральных и муниципальных ценных бумаг, является отсутствие у муниципальных и региональных органов власти опыта и достаточных знаний для самостоятельного выхода на фондовый рынок. Таким образом, ситуация, сложившаяся в настоящий момент на рынке региональных и муниципальных ценных бумаг, подтверждает неэффективность его развития в существующей форме.

В мировой практике задачу формирования дополнительных источников для финансирования расходов местных бюджетов решают агентства по управлению региональным долгом за счет консолидации мелких заимствований городов и регионов в крупные облигационные займы с высокой ликвидностью и низкой стоимостью обслуживания. Примерами агентств, объединяющих муниципалитеты в масштабах страны, являются: Kommunekredit (Дания), Kommunalbanken (Норвегия), Municipality Finance Plc (Финляндия), Kommuninvest i Sverige (Швеция). Широкое распространение получили и агентства, консолидирующие заимствования в масштабах регионов: Municipal Finance Authority (Канада), Bond Banks (США).

Схема финансирования инвестиционных проектов РМОВ с участием долговых агентств выглядит следующим образом.

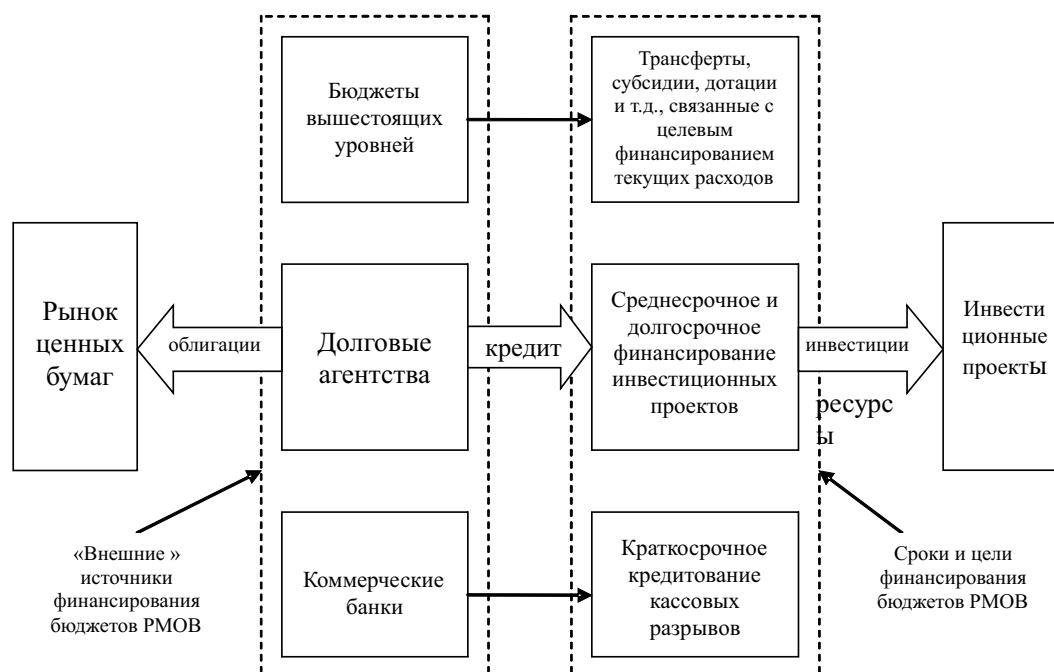


Рис. 1. Схема финансирования инвестиционных проектов РМОВ с участием долговых агентств.

Агентства по управлению региональным долгом могут использовать следующие механизмы, позволяющие им работать на финансовом рынке более эффективно по сравнению с отдельными РМОВ.

1. Установление системы лимитов (лимиты на одного заемщика в каждом выпуске ценных бумаг, ограничения, связывающие объем собственного капитала с объемом выдаваемых кредитов и т.д.).

2. Создание резервного фонда для поддержания своевременных выплат в случае задержки платежей.
3. Страхование облигационных выпусков или их части в страховых компаниях.
4. Использование гарантий вышестоящих уровней власти, которые позволят повысить рейтинг пула до рейтинга региона или Федерации.
5. Привлечение кредитных линий надежных финансовых институтов.
6. Агентство должно иметь право выбирать РМОВ для включения в пул, регулировать объем долга и процентные ставки, под которые кредитуются РМОВ, при определенных обстоятельствах отказывать им в займе и осуществлять постоянный мониторинг их кредитоспособности.

Использование вышеприведенных механизмов позволяет агентствам получать более высокие кредитные рейтинги относительно РМОВ, являющихся его участниками. В странах с обширной территорией могут действовать не одно, а несколько агентств, конкурирующих между собой и с банками. Наличие конкуренции должно позитивно сказаться на условиях заимствования для конечных заемщиков – РМОВ.

Кроме кредитования, агентства могут оказывать дополнительные услуги по финансовому планированию, управлению долговыми обязательствами РМОВ, а также проектами, для которых привлекается долговое финансирование [3].

Учредителями вышеуказанных финансовых институтов должны стать органы государственной власти Российской Федерации. Их деятельность должна быть ограничена исключительно сферой государственных финансов: эмиссия долга для нужд РМОВ, кредитование последних и управление возникшим при этом долговым портфелем [6].

Функционирование агентств по управлению региональным долгом должно жестко регламентироваться законодательством, тщательно контролироваться и обеспечиваться многоступенчатой системой финансовых гарантий, в том числе и государственных. Их главной задачей должна быть консолидация фрагментарных мелких займов РМОВ в крупные, обладающие высокой рыночной ликвидностью выпуски облигаций с целью обеспечения городов и регионов финансовыми ресурсами, а также профессиональное управление возникшим при этом долгом.

До создания агентств региональным и местным органам власти необходимо провести ряд мероприятий, облегчающих развитие системы заемного финансирования инвестиционных потребностей городов и регионов:

- обеспечить прозрачность бюджетов всех уровней, что позволит поднять кредитный рейтинг РМОВ;
- провести анализ существующей задолженности с целью выявления возможностей ее оптимизации при помощи использования инструментов рынка ценных бумаг;
- проводить постоянный анализ и отбор инвестиционных программ регионов и муниципалитетов, которые планируется финансировать за счет займов.

Финансирование потребностей РМОВ долговыми агентствами является наиболее оптимальным вариантом привлечения ресурсов, необходимых для развития городов и регионов, но предстоит огромная работа всех уровней власти, направленная на создание и разработку эффективных механизмов функционирования подобных агентств в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батулин Д. Регионам не грозит долговая яма // Коммерсантъ. 13.08.2007. № 143.
2. Дмитриева И. Агентство по управлению муниципальным долгом с точки зрения рейтингового агентства // РЦБ. 2006. № 13.
3. Кристиан Э., Копейкин Б. Агентства по управлению муниципальным долгом: Взгляд Standard & Poors // РЦБ. 2006. № 13.
4. Лагунов В., Морозов А. Итоги 2006 г.: Биржевое и внебиржевое обращение корпоративных, субфедеральных и муниципальных облигаций // РЦБ. 2007. № 2.
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ // <http://www.Minfin.ru>.
6. Пахомов С. Как создать в России муниципальное долговое агентство // РЦБ. 2006. № 13.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ.
ФАЗОВЫЙ АНАЛИЗ

Взаимосвязь трендовых и периодических движений экономических показателей, а также их отличительные особенности всегда волновала исследователей. Особенно ярко их различия проявляются в макроэкономике, где происходит круговорот таких глобальных экономических категорий, как ВВП, инфляция, безработица, норма процента, валютные курсы, мировые цены на нефть.

Принято считать, что макроэкономическое поведение в долгосрочном периоде трендово, а экономические флуктуации характерны для краткосрочной динамики. Утверждение основывается на том, что тренд интегрирует случайные выбросы и представляет собой устойчивую тенденцию, некоторую гладкую непрерывную кривую с минимумом экстремумов, проходящую через характерные точки показателя.

Но в последнее время всё большую роль в глобализирующихся, усложняющихся и ускоряющихся процессах мировой экономики начинают играть циклические флуктуирующие конструкции. Существуют два принципиальных подхода к объяснению этих флуктуаций: синергетический (имманентная эндогенная и экзогенная неустойчивость экономической системы) и классический (запаздывающее движение показателей в модели совокупных спроса и предложения).

Колебания большинства макроэкономических показателей синхронизованы и здесь ведущую роль играет обобщающий показатель экономической деятельности – реальный объём ВВП. Когда во время рецессии реальный объём ВВП снижается, то же происходит и с личными доходами, прибылью корпораций, потребительскими расходами, инвестициями, объёмом промышленного производства, объёмом розничных продаж и т.д., ибо спад отражается во всей экономике и проявляется почти во всех макроэкономических показателях. Хотя большинство макроэкономических переменных изменяется синхронно, забегая вперёд, можно сказать – синфазно, временные лаги, формы, амплитуды, периоды колебаний могут быть весьма различными.

Новые математические и инструментальные методы, способы визуализации в экономике особенно необходимы при решении слабоструктурированных многокритериальных задач, когда каждый объект имеет много разных показателей – с разными размерностями, разного смысла, разной природы, по-разному действующими на результат [1, с. 104–108]. Чаще всего эти показатели в принципе не объединяемы в один итоговый индикатор, репрезентативный сути объекта или процесса. Становится необходимым перейти к сложным динамичным многомерным, многофакторным задачам, что согласуется с известными положениями диалектики, требующими рассмотрения явлений в их развитии и взаимосвязи. В область многомерных задач экономист вступает, как только он принимается за изучение совместной вариации двух признаков, их связи. Развитие теории в этом направлении приводит к рассмотрению взаимосвязи уже не пары признаков, а большего их числа. В статистических методах это зависимость от нескольких переменных, множественная корреляция, дисперсионный анализ и т.д.

Так целью работы стал фазовый анализ взаимной связи двух важных характеристик макроэкономики – валового внутреннего продукта и инфляции, поиск циклов в их параметрической зависимости, где параметром выступает текущее время. Как известно, новый для экономики фазовый анализ динамики экономических показателей реализуется в фазовом пространстве в виде фазовых траекторий на фазовых портретах и в картинах параметрических взаимозависимостей. Фазовым портретом называется построенная на фазовой плоскости кривая, представляющая собой зависимость первой производной $Y'(t)$ некоторого непрерывного экономического показателя $Y(t)$ от него же самого, время t играет роль параметра. Фазовые портреты играют важную роль в прикладной математике, физике, технике. Параметрические картины позволяют увидеть на плоскости или в трёхмерном пространстве связь

пары показателей, на плоскости они располагаются по двум осям картины, а в трёхмерном пространстве третья ось принимает на себя значения параметра – времени.

Вообще говоря, в математике понятие «фазовое пространство» и далее – «фаза», «фазовая плоскость», «фазовый портрет», «фазовая траектория» – имеет более общий смысл и определяется гораздо менее конструктивно. Фазовое пространство представляется как множество всех возможных состояний системы в фиксированный момент времени. Обычно состояние системы задается некоторым набором чисел (фазовых координат) и представляет собой область в многомерном пространстве или многообразии. Каждому возможному состоянию системы соответствует точка фазового пространства. Каждая точка фазового пространства задаёт состояние всей системы. Сущность понятия фазового пространства заключается в том, что состояние сколь угодно сложной системы представляется в нём одной единственной точкой, а эволюция этой системы представляется как движение точки фазового пространства. Кривая, описываемая этой точкой, называется фазовой кривой или фазовой траекторией. Только знание координаты и скорости в начальный момент времени позволит предсказать поведение динамической системы в будущем. Фазовое пространство такой системы двумерно.

Рассмотрим взаимодействие двух основных макроэкономических категорий: ВВП (GDP – gross domestic product) и инфляции (IR – inflation rate) – на параметрической картине их взаимозависимостей для российской экономики 1992-2007 гг. с привлечением прогноза 2008 г. [2]. Часть зависимости между 1998 и 2000 гг. точно описывается эконометрическим законом $GDP(t) = A - B \cdot IR(t)$, где $A = 114.97$ и $B = -0.24$ – константы, определяемые методом наименьших квадратов, $IR(t)$ и $GDP(t)$ – переменные. Линейное соотношение соответствует «хвосту» гиперинфляционных процессов в переходной российской экономике 1992-2000 гг., синхронно рос ВВП и уменьшалась инфляция. Периодическое движение взаимосвязи показателей в 2001–2008 гг. с появлением циклов характерно для стабильных западных экономик, так как из двух показателей – GDP и IR – темп инфляции особенно цикличен.

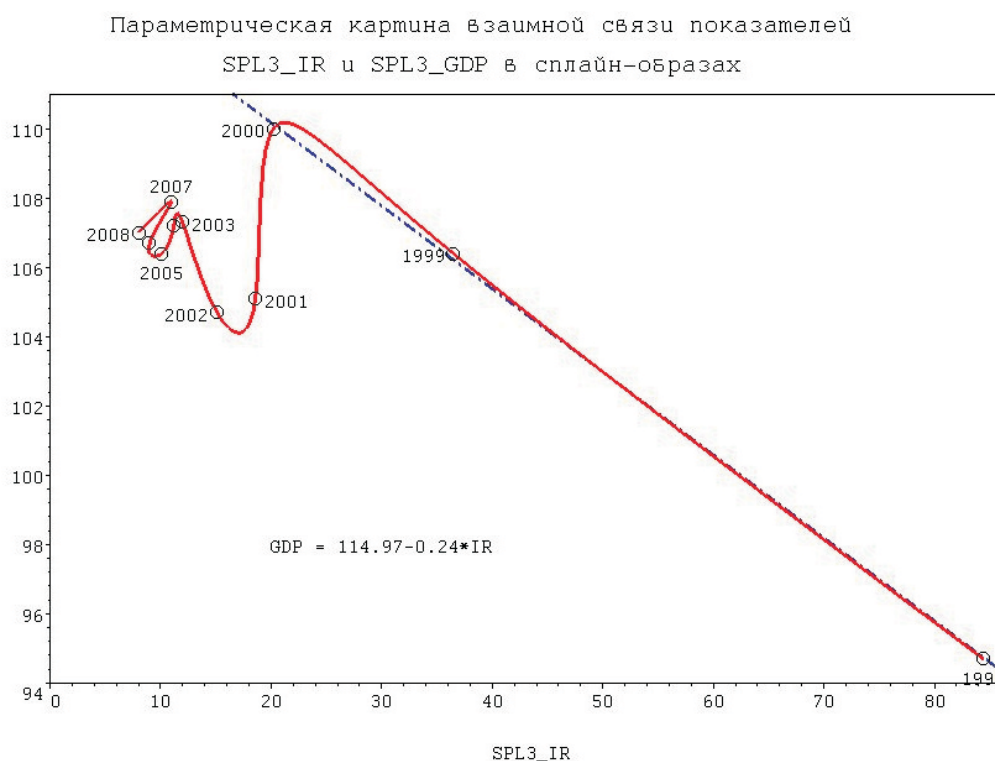


Рис. 1. Взаимная зависимость изменения индекса реального валового внутреннего продукта (в процентах) и темпа инфляции (в процентах) в экономике России в 1998–2008 гг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бруснева И.М., Винтизенко А.М. Цикличность в экономических процессах. Аппарат её обнаружения и визуализации. Труды Международной научной конференции «Математи-

ческие методы в технике и технологиях – ММТТ-18». М., Казань: Изд-во Казанского гос. технологич. Ун-та, 2005.

2. Официальный сайт Первого Независимого Рейтингового Агентства «FIRA.RU» // <http://www.fira.ru>.

КУНАХ Ю.В., РОМАНЮТА И.В.

РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЦЕССЕ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бюджетирование должно не только определять целевые показатели деятельности предприятия и пути их достижения, но обеспечивать контроль их выполнения, тем самым предупреждая о возникающих проблемах и ухудшении ситуации. Предоставляемые руководству и бюджетному комитету отчеты о выполнении бюджетов служат основой контроля за деятельностью подразделений. По мнению Хруцкого В.Е. контроллинг – система внутреннего контроля и оценки исполнения бюджета, включающая всю структуру формальных и (или) неформальных процедур, предназначенных для анализа и оценки эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами структурных подразделений и компании в целом в течение бюджетного периода [9].

Разработка бюджетов предприятия включает в себя систему взаимосвязанных процессов.

Вся важная подготовительная работа, необходимая для успеха в бюджетировании, состоит из двух основных этапов – разработка стратегии, сбор и анализ исходной информации.

Разработка стратегии является первым и одним из важнейших шагов процесса бюджетирования. Стратегия – это совокупность средств, предназначенных для обеспечения осуществления миссии организации и достижения ее целей [1, 4, 7, 3, 10]. В отсутствие формализованной стратегии организации обычно отказываются от сценарного подхода и составляют приростные бюджеты. У бюджетов отсутствуют показатели, увязанные со стратегией, что усложняет процесс контроля и вызывает «стратегические разрывы».

Далее на основании внешнего и внутреннего анализа осуществляется трансформация стратегии в ряд конкретных целей деятельности предприятия на следующий плановый период. Увязка целей и стратегии предприятия, довольно сложный, но необходимый процесс, основанный не только на формулировке миссии компании, но и на изучении внешней и внутренней среды, сильных и слабых сторон предприятия, которые влияют на долгосрочную позицию компании относительно конкурентной и экономической среды.

После переведения стратегии в конкретные бюджетные цели необходимо собрать исходную информацию для формирования проекта бюджетов.

Формирование проекта бюджетов происходит на основании показателей утвержденной стратегии с учетом целевых установок и включает описания хозяйственной деятельности предприятия, с помощью показателей в натуральном и стоимостном выражении. При этом в процессе формирования проекта бюджетов особое внимание необходимо уделять проблемным зонам в деятельности предприятия, причинам их возникновения и возможным путям решения. Данный этап предшествует бюджетному периоду, конкретные сроки его начала и окончания фиксируются в бюджетном регламенте. На следующем этапе происходит изучение и оценка проекта бюджета на заседании бюджетного комитета. Где обсуждаются его целевые показатели с целью устранения противоречий и обеспечения соответствия бюджета возможностям и интересам всех заинтересованных сторон, участвующих в его исполнении. Перед утверждением осуществляется его проверка на соответствие стратегическим целям предприятия. Утвержденные и детализированные показатели доводятся в официальном порядке до всех центров ответственности, бюджет становится директивным.

Одновременно с формированием проекта бюджетов, их согласованием и утверждением осуществляется предварительный контроль, оценивающий готовность и возможности реализации бюджетов. Его сущность заключается в следующем:

- доведение бюджетных заданий до руководителей всех уровней;
- получение информации о готовности к выполнению планируемых задач;
- проверка наличия материальных, финансовых и трудовых ресурсов для достижения бюджетных показателей.

После прохождения всех этапов можно приступить к реализации бюджета, которая начинается с началом бюджетного периода. В реализации бюджета будет заключаться повседневная (текущая) деятельность предприятия. При этом необходимо помнить, что реализация бюджета не может осуществляться изолированно сама по себе, она требует постоянного регулирования и контроля, поэтому одновременно осуществляется текущий контроль.

Основной задачей текущего контроля является своевременное обнаружение отклонений от утвержденных бюджетов и решение возникающих проблем прежде, чем они приведут к негативным последствиям и потребуют больших затрат на свое преодоление.

Текущий контроль выполняется постоянно и непрерывно в форме регулярных отчетов с целью информирования руководства предприятия и бюджетного комитета о ходе выполнения бюджетов и позволяет:

- получать оперативные данные о достижении плановых показателей на всех организационных уровнях предприятия;
- выявлять отклонения фактических данных от показателей бюджета и их причины в ходе реализации бюджетов.

На этом этапе возникает обратная связь, так как по результату анализа бюджеты подлежат корректировке.

После окончания бюджетного периода на основании имеющихся данных осуществляется анализ исполнения бюджета. План-фактный анализ, выявляющий отклонения и представляемый по средствам итоговых отчетов является завершающей фазой бюджетного цикла. Его суть заключается в сопоставлении бюджетных показателей и фактически полученных результатов деятельности предприятия по результатам бюджетного периода. При необходимости он может проводиться как для финансовых бюджетов, так и для отдельных операционных.

В результате проведения план-фактного анализа организация получает:

- аналитические результаты об исполнении бюджетов на всех уровнях управления;
- аналитическую информацию об отклонениях.

Разработка бюджетов на следующий период начинается, как правило, за несколько месяцев до окончания текущего планового периода.

Таким образом, бюджетный цикл, соответствующий одному бюджетному периоду, длится гораздо дольше, чем сам плановый период, поскольку начинается задолго до его начала и заканчивается уже после его завершения, на фазе реализации следующего цикла.

Одновременно на этих двух этапах проводится заключительный контроль по результатам выполнения бюджетов и информирует руководство организации о степени достижения целей. Он оформляется в форме отчетов о выполнении бюджетов, в результате чего необходимо скорректировать уже разработанные бюджеты на следующий плановый период, а при необходимости и стратегию развития предприятия.

Вышеуказанные виды контроля: предварительный, текущий и заключительный, классифицированные в зависимости от периода осуществления представляют собой систему контроллинга.

Он управляет, контролирует и корректирует оперативными и стратегическими аспектами в планировании, а так же системой учета и внутренней отчетности.

Существует множество определений контроллинга:

- руководящая концепция эффективного управления фирмой и обеспечения ее долгосрочного существования;
- система управления [8];
- функция в поддержку менеджмента.

Д. Хан, С.Г. Фалько А.М. Карминский рассматривают контроллинг с двух позиций [5, 6]:

- философия и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.
- интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки

руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия ориентированная на достижение целей.

Таким образом, под контроллингом в системе бюджетирования следует понимать инструмент достижения его конечных целей, предполагающий использование системы внутреннего контроля и оценки исполнения бюджета.

Под целями контроллинга различные авторы понимают:

- координацию системы управления предприятием (то есть ориентация на систему целей) [8];
- сбор, обработка информации, координация и контроль за выполнением планов [2];
- оптимизацию результата деятельности предприятия [6].

Внедрение контроллинга в систему бюджетного управления осуществлялось на сельскохозяйственных предприятиях Новоалександровского и Изобильненского района Ставропольского края.

Исследуемым предприятиям было предложено ввести в организационную структуру контролера, который будет подчиняться непосредственно руководителю предприятия и следить за качеством и полнотой реализации бюджетирования на всех уровнях управления.

Для того чтобы система контроллинга заработала и позволила менеджерам предприятия своевременно получать точную информацию необходимую для принятия управленческих решений в организациях проведены следующие мероприятия:

- оптимизация управления организационной структурой компании;
- внедрение управленческого учёта;
- разработка и внедрение системы бюджетного управления;
- разработка мотивации персонала в повышении эффективности работы компании;
- автоматизация системы учета и управления компанией;
- создание службы контроллинга;
- разработка положения о контроллинге.

Положение о контроллинге определяет место и роль службы в деятельности предприятия. В нем регламентируются:

- характер подчиненности начальника подразделения вышестоящим руководителям;
- положение подразделения в структуре предприятия;
- цели, задачи и функции данного подразделения;
- структура подразделения;
- характер взаимодействия с другими подразделениями предприятия;
- права и сфера ответственности работников подразделения и его руководителя.

Таким образом, контроллинг присутствует на всех этапах подготовки, исполнения и контроля бюджетов предприятия. Он начинается с оценки результатов деятельности и заканчивается анализом факторов, повлиявших на их получение и выявлением причин отклонений фактических показателей от запланированных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991.
2. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты // Международный бухгалтерский учёт. 1999. № 5.
3. Стратегическое планирование / Под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Знание ГУЭФ 2004.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
5. Фалько С.Г., Носов В.М. Контроллинг на предприятии. М.: Знание России, 2000.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. М.: Финансы и статистика, 1997.
7. Хасси Д. Стратегия и планирование. СПб.: Питер, 2001.
8. Хорват П. Концепция контроллинга: Управленческий учёт. Система отчётности. Бюджетирование. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
9. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2003.
10. Chandler A.D. Strategy and structure. Cambridge Mass., 1962.

ЛЕВЧЕНКО Н.А.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Развитие рынка жилья относится к числу приоритетных социально-экономических задач. В современных условиях, осуществляя процесс реформирования жилищной сферы на территории Российской Федерации, определяющая цель государственной жилищной политики – разработка механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения. Так, обеспеченность жильем в регионах РФ практически в два раза ниже минимально допустимой по международным стандартам; кроме того, в улучшении жилищных условий нуждается около 60% российских семей, а потребность в строительстве жилья составляет 46% от существующего жилищного фонда [4]. Кроме того, неблагоприятную тенденцию усугубляет также аварийность и ветхость значительной части имеющегося жилого фонда, а также его несоответствие современным рыночным требованиям.

В настоящее время осуществляется приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», основным инструментом реализации которого служит федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 гг. (включая подпрограммы, входящие в ее состав). В случае создания необходимых условий для ускорения темпов жилищного строительства и повышения платежеспособного спроса населения ускорения темпов жилищного строительства и повышения платежеспособного спроса населения, вышеупомянутый проект вполне жизнеспособен и применим к реализации, однако для достижения намеченных целей и обоснования принимаемых решений необходим постоянный мониторинг рынка жилья. При этом особую значимость приобретают индикаторы, отражающие изменение доступности жилья для населения. Игнорирование проблем, связанных с рынком жилья, может способствовать экономической и социальной нестабильности, снижению темпов экономического роста, ухудшению структуры хозяйства, снижению занятости и жизненного уровня населения.

По расчетам Федерального агентства по жилищно-коммунальному хозяйству РФ, для обновления основных фондов жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) страны требуется приблизительно 2140 млрд. руб. [1]. При этом необходимы средства на новое строительство как жилья, так и коммунальной инфраструктуры. В рамках упомянутого проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на первом этапе (2006–2007 гг.) предполагается осуществить государственные инвестиции в размере 212,9 млрд. руб., в том числе прямые – 122,9 млрд. руб. и государственные гарантии – 90 млрд. руб. Однако без привлечения внебюджетных источников инвестиций осуществить решение проблемы ЖКХ представляется трудновыполнимым.

В настоящее время 77% жилищного фонда страны находится в частной собственности [6, с. 292] и преобладающая доля населения ориентируется именно на покупку жилья, что позволяет нам акцентировать внимание на факторах доступности жилья: в международной практике термин «доступность жилья» (housing affordability) означает возможность приобретения жилья потребителем. Так, основное влияние доступность жилья оказывают следующие факторы:

- стоимость жилья;
- стоимость ипотечного кредита (процентная ставка);
- совокупный доход домохозяйства;
- величина налога на недвижимость;
- уровень платы за жилищно-коммунальные услуги;
- размер страховых выплат и т.п.

Несомненно, архиважнейшим фактором, влияющим на доступность приобретения жилья, являются доходы населения (табл. 1). Кроме того, рост последних способствует увеличению платежеспособного спроса на жилье, что в свою очередь приводит к росту цен на рынке жи-

ля в условиях превышения спроса над предложением.

Таблица 1

Реальные располагаемые денежные доходы (в % к соответствующему периоду предыдущего года) (источник: [3, с. 82–93]).

Период	Значение показателя, всего за год	Кварталы			
		1	2	3	4
2002	111,1	109,9	109,5	109,1	115,5
2003	115,0	118,2	115,4	112,9	114,6
2004	110,4	113,0	108,4	109,5	110,8
2005	111,1	105,1	114,1	112,7	111,9
2006	110,0	106,8	113,2	111,4	108,6

Однако, кроме собственных сбережений, формируемых главным образом за счет доходов, для приобретения жилья домохозяйства могут воспользоваться заемными средствами. К сожалению, низкие доходы основной массы населения (при высокой доле в расходах текущего потребления) и в большинстве случаев монопольно завышаемая рыночная цена квадратного метра жилья привели к некоторому сокращению объемов строительства. При существующих темпах инфляции (в 2006 г. данный показатель составил 9,7%) [7] немногие потенциальные заемщики согласятся использовать накопительные вклады и оставлять свои денежные средства в ожидании ипотечного кредита.

В сложившихся условиях основная роль государства состоит в том, чтобы сформировать механизмы дополнительной поддержки жилищно-коммунального хозяйства, а также создание благоприятных условий для привлечения частных инвестиционных ресурсов. Следует отметить, что меры по стимулированию инвестиционного процесса в ЖКХ не принесут ощутимого результата до тех пор, пока данная отрасль не будет отличаться конкурентоспособностью на рынке капитала. Таким образом, основные усилия целесообразно аккумулировать на развитии доходной базы ЖКХ и снижение инвестиционных рисков, связанных с тарифным регулированием. Наиболее весомыми причинами, ограничивающими приток инвестиционных ресурсов на рынок жилищно-коммунальных услуг, являются:

- отсутствие объективной и предсказуемой методики формирования тарифов и высокий инвестиционный риск потери или увеличения срока окупаемости вложенных средств;
- отсутствие гарантий со стороны государства и органов местного самоуправления по полному исполнению бюджетных обязательств перед ЖКХ;
- высокая дебиторская и кредиторская задолженности предприятий и организаций ЖКХ и, как следствие, их неустойчивое финансовое состояние;
- отсутствие собственных источников финансирования инвестиций у предприятий и организаций ЖКХ.

Несмотря на то, что российское законодательство предусматривает возможность обращения взыскания на предмет ипотеки и удовлетворение требований кредитора в случае невозможности погашения кредита заемщиком, в действительности же трудновыполнимо осуществить выселение из заложенного объекта недвижимости в том случае, если предмет ипотеки – жильё. Таким образом, формируются значительные кредитные риски при ипотечном кредитовании жилья, а следовательно, и высокие процентные ставки, что в свою очередь способствует снижению доступности кредитных ресурсов.

При невысоком интересе со стороны инвесторов к ЖКХ в современных условиях ограничения бюджетных расходов на финансирование отрасли приобретают особую актуальность внеэкономические методы покрытия дефицита финансовых ресурсов, например, получившая распространение процедура включения в тарифы инвестиционной надбавки. Однако, хозяйственная политика, осуществляемая на подобных принципах, изначально дезорганизована, поскольку не отвечает рыночным методам и ориентирована на снижение эффективности управления. Кроме того, следует с особой осторожностью относиться к применению административных методов привлечения инвестиционного капитала.

В процессе жилищного финансирования можно обозначить два важных момента: кредитование строительства жилья и кредитование покупки жилья населением. Эти виды финанси-

рования существуют обособленно, поскольку присутствует риск затягивания или незавершения строительства. Финансирование через выпуск ценных бумаг и жилищных сертификатов еще не является активным способом привлечения средств в жилищное строительство, а тем более в реконструкцию жилищного фонда города, главным образом из-за отсутствия доверия со стороны населения к гарантиям властей, инвестиционных фондов и строительных организаций. Кроме того, процесс выпуска ценных обязательств является достаточно трудоемким и дорогостоящим.

Безусловно, ипотечное кредитование – это важный фактор активизации процессов воспроизводства жилищного фонда, позволяющий привлечь значительный объем внебюджетных средств на рынок жилья. Таким образом, содействие развитию рынка ипотечного кредитования, несомненно, значимый шаг в направлении развития жилищной сферы. Однако, не менее значимы при этом региональная специфика и осторожность при реализации конкретных мероприятий. Так, не лишено достоверности мнение, что развитие ипотечного жилищного кредитования несколько способствует росту цен на жилье, снижая тем самым доступность его приобретения. Главное решение в обеспечении доступности ипотеки лежит все-таки в сфере строительства, при этом особое внимание должно уделяться работающему населению, располагающими средними доходами, накоплениями и уже имеющему жилье в собственности. По данным Федеральной регистрационной службы и расчетам Агенства по ипотечному жилищному кредитованию, доля сделок с использованием ипотечных кредитов на рынке жилья в России составила около 6% в первом полугодии 2006 г. (примерно 4% - в 2005г). По отдельным федеральным округам в первом полугодии 2006г. она колебалась от 2% (в ЮФО) до 11% (СФО) [2]. К сожалению, приобретение стандартного жилья с помощью ипотечных кредитов пока недоступно для семей со средним и низким уровнем дохода. Существенной проблемой остается и сильная региональная дифференциация доступности жилья, несмотря на наблюдаемую тенденцию сглаживания этих различий.

В настоящее время вызывает справедливые нарекания методика формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги, применяемая на большинстве предприятий и организаций ЖКХ. Ценообразование в ЖКХ не только не поддерживает экономические интересы потенциальных инвесторов, но и препятствует сокращению затрат. Таким образом, для решения проблемы привлечения инвесторов на рынок жилищно-коммунальных услуг требуется следующий комплекс взаимосвязанных мероприятий:

1. Установление объективной и предсказуемой системы формирования тарифов, величина которых должна покрывать текущие затраты и обеспечивать средства на инвестирование, сформированные в виде амортизационного и ремонтного фондов. Кроме того, тариф должен быть экономически доступным для большинства потребителей.
2. Существует необходимость реструктуризации задолженности предприятий и организаций ЖКХ по платежам в бюджет. Учитывая то, что основной причиной роста дебиторской задолженности последних является государственное регулирование отрасли, справедливо списание задолженности по пеням, процентам и штрафам перед бюджетами всех уровней.
3. Наличие гарантий возврата вложенных средств инвесторов. При нынешней ситуации органы местного самоуправления фактически кредитуют местные бюджеты за счёт ЖКХ. Избежать подобной ситуации возможно путем передачи функции по расчету и установлению тарифов специальному независимому от администрации местного самоуправления регулирующему органу.
4. Кроме того, помимо внешних источников финансирования инвестиций на рынке жилищно-коммунальных услуг, следует обратить внимание на развитие внутренних источников. Так, одним их эффективных способов ускорения процесса обновления основных фондов является гибкая государственная политика амортизации основных средств. Необходимость введения амортизационных льгот в ЖКХ вызвана потребностью в сокращении сроков окупаемости инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дареев А.Е. Повышение инвестиционной привлекательности организаций ЖКХ // ЭКО. 2007. № 2.

2. Косарева Н., Туманов А. Об оценке доступности жилья в России // Вопросы экономики. 2007. № 7.
3. Основные социально-экономические показатели РФ за 2002–2006 гг. // Вопросы статистики. 2007. № 3.
4. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жильё и объёмов жилищного строительства в России: краткое изложение основных результатов и выводов // Официальный сайт Фонда «Институт экономики города» (<http://www.urbanomics.ru>).
5. Постановлением Правительства РФ № 865 от 31.12.2005.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России, 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
7. Фактически сложившиеся в 2006 году тенденции экономического развития стран СНГ по сравнению с прогнозами // Вопросы статистики. 2007. № 7.

ЛЕВЧЕНКО С.В.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ставропольский край как субъект федерации входит в Северо-Кавказский экономический район и в Южный федеральный округ.

Учитывая, что территория России составляет 17,1 млн. кв. км (11,5%) земной суши, а это значит обширность занимаемого страной пространства, неравномерность населения и хозяйственного освоения территории, богатство и разнообразие природных условий и природных ресурсов, многонациональный состав населения и этническая мозаичность территории (наличие при повсеместном расселении русских большого числа ареалов комплексного проживания отдельных народностей, сильные территориальные контрасты в экономической и социальной сферах и т.д.).

Каждый из 89 субъектов Российской Федерации, исходя из вышесказанного отличается от других размерами территории, природными условиями и природными ресурсами, населением и т.д. Кроме этого, субъекты федерации отличаются друг от друга степенью развитости экономики (промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг), транспортной инфраструктурой (воздушный, железнодорожный, морской транспорт и разветвленность путей и т.д.), структурой населения (экономически активного населения, дети, старики и т.д.). У каждого региона есть свои особенности, которые необходимо учитывать.

Безусловно, большое значение при анализе жизнедеятельности того или иного региона имеет эффективность управления процессами пространственно-экономическими трансформациями, инвестиционная привлекательность региона, эффективность использования трудового и интеллектуального потенциала, экологического состояния региона, уровень жизни людей, смертность (в том числе детская), социально-политическая стабильность и т.д. Как и вся наша страна, каждый регион обладает уникальностью своих особенностей, которые необходимо не только учитывать, но и максимально использовать для дальнейшего развития и повышения благосостояния живущих в этом регионе людей [2, с. 52–57].

Ставрополь как город возник в 1778 году. Он входил в Кавказскую область, а в 1847 году была сформирована Ставропольская губерния. Строительство Владикавказской железной дороги экономически усугубило положение Ставрополя, но в 1893 году была проведена железнодорожная ветка на станцию Кавказская, и началось возрождение Ставрополя.

За время своего существования Ставропольский край претерпел очень существенные пространственно-экономические трансформации: в 50-е годы XX века от него отошли неко-

торые территории (3 района) к Чечено-Ингушетии, изменился ландшафт его территории – в течение последних 200 лет здесь были вырублены леса, которые возмещались низкорослыми некачественными деревьями и кустарниками.

На его территории выкапывались артезианские колодцы и прокладывались каналы.

Сегодня территория Ставропольского края составляет 66,3 тыс. кв. км, население – 2701,2 тыс. человек (на 1 ноября 2006 года). Природные условия: рельеф – равнины, предгорье (возвышенности и горы). Климат – умеренно континентальный: Кавказские горы не пропускают теплый воздух с Закавказья. А холодные воздушные массы, приходящие с севера, напротив, задерживаются или растекаются. Хребты Западного Кавказа изолируют край от воздушных потоков, идущих с Черного моря. С востока примыкают пустыни с жарким летом или холодной зимой, влияние на которые не может смягчить мелкое Каспийское море. Всё это делает климат Ставрополя более континентальным с довольно большой годовой амплитудой температур и сравнительно небольшим количеством осадков. Солнечная радиация 117–128 ккал/кв.см тепла (почти как в Крыму). Погода в течение дня может резко меняться. Западные склоны Ставропольской возвышенности – самое тёплое место в крае. Восточные ветры весьма длительны. Вегетационный период длится 200–234 дня.

Почвы самые разные: солончаки и солонцы, каштановые и светло-каштановые и есть чернозем.

Природные ресурсы: газ – Ставропольский свод (открыт в 1910 году), запасы истощаются, нефть – Прикумская тектоническая структура (Ачикулак, Величаевское и т.д.), глубина залегания – 3–4 км, нефть высокого качества, богата парафином. Есть поваренная соль на соленых озерах (Соленое, Птичье), на низменных местах края.

Строительные материалы: камень, пески, глины, известняки и ПГС (песчано – гравийная смесь), строительный камень ракушечник.

Имеются большие запасы минеральной воды разных типов (район КМВ), лечебные грязи – озеро Тамбукан. На горах Бештау и Бык найдена урановая руда (в 50е годы XX века), цирконий и тантал – Грачевка, Камбулат.

Земельный фонд Ставропольского края составляет 6559 тыс. га, распахивается 60,2 % (данные на 01.01.1999 г.). Распашка степей приводила (и привела) к острому дефициту пастбищных угодий, занимающих 23,8%, и которые испытывают значительные перегрузки. Усиливаются ветровая и водные эрозии (ежегодно с 1га сельскохозяйственных угодий смывается и выветривается до 17 тонн гумуса). Оживают оползни, происходят процессы опустынивания сельскохозяйственных земель (особенно на востоке края). Обнажились пески из-за выпаса скота. Участились кислотные дожди (Астраханский газоконденсатный комбинат, Невинномысский «Азот» и т.д.).

Система интенсивного земледелия, принятая в наши дни, привела к полной деградации и уничтожению почв. Неэффективное использование воды из каналов, минеральных удобрений и т.д. – все это приводит к засолению, заиливанию, т.е. к деградации.

Загрязнение почв ядохимикатами приводит к гибели почвообразующей биотки. По последним официальным данным Ставропольского Госкомстата в крае подвержено водной эрозией 773,9 тыс. га земель, ветровой – 680,4 тыс. га, оползнями – 54,3 тыс. га земель, эрозийным процессам подвержено свыше 30% площади сельскохозяйственных угодий края. Пыльные бури ежегодно выдувают от 4 до 10 см плодородной земли [3, с. 69–72]. С 50-х годов XX века в России (да и на Ставрополье) господствует концепция периферийных застроек вокруг городов; растут промышленные зоны, а в центре – старые дома.

Экологическая ситуация в крае очень тяжелая: геосфера, гидросфера и атмосфера очень загрязнены, кроме того, существует большая проблема с утилизацией промышленных и бытовых отходов: накоплено свыше 7 млн. тонн отходов. В городах и поселках Ставропольского края зарегистрировано более 500 свалок. В районе КМВ 78 свалок эксплуатируется без технической документации около 60 свалок (стихийных).

Территория Ставропольского края – это зона чрезвычайной экологической ситуации; освоено и преобразовано в результате хозяйственной деятельности свыше 95% площади, произошли устойчивые отрицательные изменения в окружающей среде, которые угрожают здоровью людей (город Невинномысск входит в пятерку самых «грязных» городов России). Уменьшилось видовое разнообразие фауны и флоры, поскольку исчезли отдельные виды жи-

вотных и растений. Колоссально выросла за последние 40 – 50 лет антропогенная нагрузка на биосферу Ставропольского края.

На многих промышленных предприятиях края нет очистных сооружений, стоит устаревшее оборудование, амортизационных отчислений нет (или они очень мизерны) и т.д., поэтому очень часты случаи аварии, высок процент производственного травматизма.

В крае с 1993 года смертность превышает рождаемость, естественная убыль населения колеблется от 2,2% (1993год) до 1,8 – 1,6 (2006 год, 1й квартал 2007года).

Идет процесс увеличения заболеваемости жителей края:

- болезни органов дыхания – 22,7%;
- система кровообращения – 13,4%;
- нервной системы и органов чувств – 12,0%.

По таким болезням как: болезни кожи, эндокринной системы, рак кожи, желудка, легких Ставропольский край отличается в худшую сторону. Эти цифры выше, чем в среднем по России.

За годы реформ и после реформ (90х годов XX века) в Ставропольском крае резко снизилась (и продолжает) снижаться средняя продолжительность жизни: 1992 год – мужчины – 63,2 года, женщины – 74,1 года; 2006 год – мужчины – 56 лет, женщины – 66 лет.

Ставропольский край продолжает оставаться в списке субъектов - реципиентов, т.е. находящихся на дотации федеральных органов. В 2006 году краю была оказана «помощь» в 2,26 млрд. руб.

По экспертной оценке (Рейтинговое агентство «Эксперт РА») Ставропольский край по двум основным самостоятельным характеристикам: инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску в 2003 году относился к лучшей трети субъектов Российской Федерации. Его позиции в этом плане в последнее время могут чуть-чуть подрасти (учитывая близость к Сочи, возможности КМВ и возможности размещения некоторых инфраструктур олимпийского строительства).

Рост доверия к региональным властям падает, идет борьба между законодательной и исполнительной ветвями власти.

Край продолжает оставаться в той же категории инвестиционного климата (3В1) – пониженный потенциал – умеренный риск, к которой относятся ещё 27 субъектов Федерации.

Экономика края агроиндустриального типа и, учитывая, процессы, которые проходили и проходят в крае было так же падение производства: и в отраслях промышленности и в отраслях сельского хозяйства и как вся Россия, так и край, точнее его экономика не может выйти на уровень 1989 года (за исключением сбора зерновых, урожай 2007года вместе с кукурузой, горохом ожидают рекордным). Надо заметить, что в отчетных материалах Правительства Ставропольского края об итогах социально – экономического развития Ставропольского края за 9 месяцев 2006 года и об уточненном прогнозе социально – экономического развития Ставропольского края на 2006 год и на период до 2008года, в материале «Экономические показатели Ставропольского края за первый квартал 2007 года» и т.д. заметна тенденция по многим показателям к росту: увеличена добыча нефти и газового конденсата (на 9,2%), производство минеральных удобрений (на 6,1%), деревообрабатывающих станков (в 2 раза), прицепов и полуприцепов к грузовым автомобилям(35,5%), строительного кирпича (на 10,7%), мяса (на 32,2%).

В сельском хозяйстве увеличивается (на 2,7%) поголовье крупнорогатого скота, свиней (на 18,6%), птицы на убой (в живом весе – на 11,9%),молока (на 3,3%), яиц (на 4.0%).

Введено организациями всех форм собственности введено 250,0 тыс. кв. м жилья, что составило 161,1% к уровню соответствующего периода 2006 года.

Потребительские цены на товары и платные услуги за 3 месяца 2007 года выросли (на 2,6%), в том числе – на продукты питания (на 0,9%), народнохозяйственные товары (на 1,6%), платные услуги (на 7,7%) и т.д.

Некоторые исследователи (Меркулова И.В., П.В. Акинин, П.Г. Андреев) и многие другие считают, что нужны новые методы и методики оценок экономических показателей и статистических данных. И что самое главное – есть продолжение движения вперед того или иного региона в плане повышения благосостояния его жителей, особенно интересует бедная часть населения.

Ставропольский край по-прежнему отстает от средних Российских показателей по уровню жизни, по средней заработной плате и т.д. (в 2 и более раз).

На наш взгляд, Институт рыночной инфраструктуры и Институт регионального (государственного) управления вместе с Госкомстатом Ставропольского края должны составить методику индекса развития человеческого потенциала для жителей края с учетом особенностей и специфики нашего края.

В управлении всеми этими процессами необходимо учитывать специфику, особенности развития того или иного района: экономико-географическое положение, природно-ресурсный потенциал и состояние природопользования, секторальное, комплексно-отраслевое и отраслевое хозяйство региона, научно-образовательный и интеллектуальный потенциал Ставропольского края.

Эффективность управления зависит так же от учета интересов населения Ставропольского края, от применения новых и новейших методов и методик для изучения состояния (диагностики) и более точного прогнозирования перспектив развития.

Любая система, а тем более – система управления, должна быть открытой и достаточно прозрачной, чтобы быть предсказуемой и эффективной. Поэтому она должна строиться на цивилизованных конкурентных основах в этом залог успеха системы управления. В современной трансформации России власть и управление часто не эффективны из-за этих, а так же и других моментов: местничества, родства, личная преданность, знание аппаратных игр и т.д.

Бюрократизация управления, рост чиновничества, их произвол, коррупция. Все это элементы не только негативности нашей действительности, неэффективного управления страной и народным хозяйством, но и не учета интересов большинства населения региона и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа экономического и социального развития Ставропольского края на 2003–2007 годы (проект) // Ставропольская правда. 15.10.2003. № 224–225.
2. Скопин А.Ю. Экономическая география России: Учебник. М., 2005.
3. Фролко С.В., Карпенко Г.Г. Экономический механизм государственного регулирования АПК на региональном уровне. Невинномысск, 2006.

ЛИСИЦКАЯ Л.Г.

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИТЕРАТУРНОЙ НОРМЫ

При самых существенных расхождениях в толковании понятия «культура речи» нормативность определяют как базовую, основополагающую категорию рассматриваемого объекта (А.Н. Васильева, Л.К. Граудина, К.С. Горбачевич, В.А. Ицкович, В.Г. Костомаров, С.И. Ожегов, Ю.С. Степанов, Е.Н. Ширяев и др.)

Приведём лишь некоторые из существующих дефиниций языковой нормы.

Норма – совокупность наиболее пригодных («правильных», «предпочитаемых») для обслуживания общества средств языка, складывающаяся как результата отбора языковых элементов (лексических, произносительных, морфологических, синтаксических) из числа существующих, наличествующих, образуемых вновь или извлекаемых из пассивного запаса прошлого в процессе социальной, в широком смысле, оценки этих элементов [7, с. 259–260].

«Норма – наиболее распространенные из числа сосуществующих, закрепившиеся в практике образцового использования, наилучшим образом выполняющие свою функцию языковые (речевые) варианты» [10, с. 152].

«Норма языковая – совокупность наиболее устойчивых, традиционных реализаций языковой системы, отобранных и закреплённых в процессе общественной коммуникации. И как совокупность стабильных и унифицированных языковых средств и правил их употребления,

сознательно фиксируемых и культивируемых обществом, является специфическим признаком литературного языка» [8, с. 337].

«Норма – это совокупность наиболее устойчивых традиционных реализаций языковой системы, отобранных и закрепленных в процессе общественной коммуникации» [1, с. 337].

Как видим из этих определений, исследователи в основу своих дефиниций кладут разные критерии: социальный, лингвистический, динамический, принцип коммуникативной целесообразности и традиционности и т.д. Но все эти определения не противоречат друг другу, а лишь выгодно дополняют и конкретизируют одно их центральных понятий культуры речи как теоретической и одновременно прикладной дисциплины. Каждый из ученых внес свой плодотворный вклад в исследовании языковой нормы. Известные ученые-лингвисты С.И. Ожегов, Б.Н. Головин рассматривали норму как социальное, исторически развивающееся явление, по их мнению, норма – это правила, которые признаны и узаконены обществом.

Четкое теоретическое обоснование разграничения языка и речи позволило дифференцировать такие понятия как норма и система. Из этого противопоставления появилась лингвистическая точка зрения на норму. Её разделяли Ф. де Соссюр, Э. Косериу, Ю.С. Степанов. Теоретическая схема Э. Косериу представлена так: система норма речь, т.е. норма получает из системы языка готовые модели и реализует их в речи. Согласно данной точке зрения, предполагается, что речь соответствует норме, но в речевой практике наблюдаются такие реализации, которые не соответствуют языковой норме. Л.И. Скворцов, опираясь на работы своих предшественников в области культуры речи, создает динамическую теорию нормы.

В.Г. Костомаров в качестве ведущих при определении нормы выделяет принципы коммуникативной целесообразности и традиционности выражения. Лингвисты часто подчеркивают, что литературный язык – организованная система: все средства в нем дифференцируются согласно коммуникативно-прагматическим заданиям речи. Норма не делит средства языка на хорошие и плохие, не предписывает: первые необходимо употреблять всегда, а вторые не рекомендуется употреблять вовсе. Правильное и уместное в одних случаях может вызвать недоумение у адресата в других. Зависимость литературной нормы от условий, в которых осуществляется речь, называют коммуникативной целесообразностью нормы. Из всего сказанного очевидна сложная и исторически изменчивая взаимная обусловленность таких понятий, как стиль, норма и система.

Потребности человеческого общения настолько сложны и многообразны, что для каждого из них нужны свои изобразительно-выразительные средства, лексико-грамматические единицы, которые более свежо и оригинально, более точно и полно отвечают коммуникативным заданиям той или другой речевой ситуации. Поэтому литературная норма тонко градуирует средства языка по различным шкалам – семантической, стилистической, ситуативной.

Нормативность имеет четкую коммуникативно-прагматическую направленность. Сама структура этого понятия определяется несколькими параметрами, а именно:

- 1) Соответствие языкового факта системе литературного языка и тенденциям ее развития (критерий системности);
- 2) Функциональная мотивированность появления и бытования в языке знака с данным значением, функциями, прагматическими свойствами (критерий функциональной мотивированности);
- 3) Узуальность единицы, ее массовая воспроизводимость в литературных текстах, включая разговорную речь образованных людей (критерий узуальности);
- 4) Позитивная общественная оценка языкового факта, его социальная санкционированность (критерий аксиологической оценки);
- 5) Безусловная нормативность контекста употребления языковой единицы (критерий нормативного окружения);
- 6) Высокий культурный престиж пользователя знака (критерий культурогенного окружения) [2].

Понятие нормы и ее действие пронизывают все уровни языка. В связи с этим выделяются фонетические нормы, лексико-фразеологические, морфологические, словообразовательные, синтаксические, а также орфографические и пунктуационные.

Вместе с тем широко известно изречение Л.В. Щербы что, «когда чувство нормы воспитано у человека, то он начинает чувствовать всю прелесть обоснованных отступлений от нее».

Владея нормой, то есть умея правильно выбирать и употреблять средства языка в зависимости от целей и коммуникативных установок речи, носитель литературного языка может себе позволить намеренное отступление от принятой нормы, языковую игру.

Умелое и уместное использование таких выразительных эффектов, как обманутое ожидание, напряжение оживляет текст, делает его эмоционально насыщенным, повышает его воздействующую силу, иными словами, работает на его прагматическую адекватность. Отступление (обоснованное) от нормы позволяет коммуникатору обратить внимание на предмет речи, передать свое отношение к сообщаемому, определить свое эмоциональное состояние, обозначить свой социально-идеологический статус и т.д.

Если отступления от нормативного изложения оправдано какой-либо из подобных целей, то перед нами не ошибка, а речевой прием, свидетельствующий о свободе, с которой человек обращается с языком, о его языковом вкусе.

И всё-таки нормы не оковы языка, а великое благо: они сохраняют литературный язык, при этом тонко разграничивают его средства в зависимости от целей общения. С одной стороны, норма консервативна, с другой – исторически изменчива и подвержена модификациям. Нормы, обычно, меняются медленно, и это понятно: ведь они – фильтр, предназначенный для того, чтобы из языкового потока в общее употребление попадало лишь все действительно яркое и выразительное.

В последнее время, помимо нормативного и коммуникативного аспектов в общении, лингвисты вынуждены все чаще обращаться к этическому аспекту. Дело в том, что общественность крайне обеспокоена современной языковой распущенностью, пренебрежением элементарными нормами в речевом поведении. Сознательное расшатывание языковых норм со стороны журналистов в текстах масс-медиа приводит к тому, что в наши дни необычайно активизировалось употребление грубой, бранной лексики и фразеологии не только в бытовом общении, но и в средствах массовой информации. «Иногда мне кажется, – пишет Суперанская А.В., – что в России XXI в. существуют два русских языка: традиционный и новый, при этом первый неуклонно вытесняется вторым» [11, с. 3].

Известно, что языковая норма, имея собственно лингвистическую природу, является в то же время и социально-исторической категорией. В качестве последней она входит в ряд норм и обычаев, представленных в обществе в разные периоды его развития. Так, по мнению В.В. Колесова, «сущность языка определяет необходимость преобразований, чтобы сохраниться как средство мышления и общения, язык неизбежно должен принимать различные формы, видоизменяясь во времени. Чтобы существовать – он должен изменяться.

Чтобы сохранять практическую полезность – он постоянно должен избирать единственный нужный и верный вариант, представленный как воплощение нормы.

Чтобы сохранять красоту своих форм – он обязан умело пользоваться обилием вариантов, к каждому данному моменту накопленных в образцовых текстах» [4, с. 12].

С течением времени такие понятия, как система языка, стиль речи и норма текста модифицируются. В совместном их действии они образуют изменение того, что Д.С. Лихачев назвал «стилем жизни».

Изменения стиля жизни приводит к изменениям в стиле речи, что отзывается на изменениях норм литературной речи и косвенно отражается на самом языке.

В языке нормативность используется в двух аспектах. Во-первых, как совокупность реально используемых в языковой системе лексем, словоформ, языковых конструкций, во-вторых, как совокупность тенденций отбора и правил использования языковых средств. Как мы уже отмечали, одна из основных задач культуры речи – это охрана языка, его норм. Без знания основ культуры речи трудно себе представить подлинного интеллекта. Не секрет, что именно литературный, нормированный язык объединяет нацию. Именно он наряду с экологическими, политическими и другими факторами обеспечивает единство нации.

Создание литературного языка – сложный исторический процесс, в осуществлении которого большая заслуга трех выдающихся личностей: М.В. Ломоносова, который осознал принцип, согласно которому в тексте происходит формирование стилистически важных средств художественной речи, тем самым он выдвинули идею системности; А.С. Пушкина, обработавшего функциональные стили речи и превратившего их в художественный стиль, который в свою очередь стал основой для создания нормы, а также А.Х. Востокова, сумевшего уви-

деть в гениальных творениях Пушкина образцовую русскую речь и эксплицировавшего идею нормы. «Таким образом, точкой отсчета при изучении современного языка является теория Ломоносова, точкой отсчета при изучении языка литературы – практики Пушкина, точкой отсчета в нормировании современного литературного языка, несомненно, является «Русская грамматика» Востокова» [4, с. 15].

М.В. Панов среди основных признаков литературного языка называет такие, как язык культуры, язык образованной части народа, сознательно кодифицированный язык.

Идеал кодификации заключается в неизбежности, стабильности языковых установлений. Функциональные же и стилистические потребности языка создают условия для возможных его изменений, прежде всего в норме употребления языковых единиц.

Кодификация – это фиксация в разного рода словарях и грамматике тех норм и правил, которые должны соблюдаться при создании текстов кодифицированных функциональных разновидностей.

Ряд исследователей в рамках литературного языка противопоставляют разговорную речь как некодифицированную сферу коммуникации и функциональные стили, имеющие под собой кодифицированную основу. Однако, по меткому замечанию В.Г. Костомарова, вот уже скоро полвека языковые особенности разговорности изучаются, внимательно описываются «и тем самым со всей очевидностью, вопреки теоретическим заявлениям и терминологическому упрямству, кодифицируются, обращаются в общую литературно-языковую норму» [6, с. 151].

В этой же монографии В.Г. Костомаров высказывает весьма перспективное предположение о том, что «противопоставление устный-письменный уже анахронично и подлежит замене на новое – письменный-массмедийный, а слово устный возвращает себе истинное первичное свое значение «звуковой, первородный, природный (или божественный?)», единственно естественный», потому что все остальное искусственное» [6, с. 151].

Определяя место массмедийных текстов, Костомаров В.Г. предлагает рассматривать его как особое промежуточное междуцарствие, объединяющее стилевые царства разговорности и книжности.

Язык текстов в масс-медиа «синтетичен, он продукт ноосферы, но еще более искусно творимый, нежели книжный, так как скрывает свою искусственность, отчего и представляется столь же реальным, как сама реальность» [6, с. 183].

Большинство исследователей склоняются к мнению, что в массмедийных текстах в процессе их функционирования вырабатываются собственные речевые нормы.

И дело здесь не в том, что мы наблюдаем в потоке общей демократизации жизни тенденции к «люмпенизации» языка СМИ, сама природа этого феномена определяется «книжно-разговорным междуцарствием».

Использование внелитературных, ненормативных элементов в постперестроечных СМИ связано с выбором типологической ниши. Как показывают исследования языка отечественной печати, решающей причиной языкового своеобразия издания является ориентация на речевую манеру основной группы его читателей, что можно назвать риторической стилизацией.

Речевая манера социальных групп обычно именуется социолектами. Это понятие шире, чем социальный диалект. «Социолект – это термин, распространяющийся на речевые привычки всех социальных групп: высокостатусных и образованных сословий, владеющих литературным языком, именно как языком своего сословия, и средних слоев, для которых привычен субстандарт, и низкостатусных и малообразованных сословий, использующих в силу этого просторечные, диалектные или жаргонные формы» [3, с. 26].

Выбор того или иного социолекта в качестве риторической стилизации издания не освобожден от этического аспекта, так как зачастую приводит к нарушению нормативных предписаний общественной морали, регулирующей все проявления человеческого поведения. Активными проводниками ненормативности в медиатекстах являются молодые журналисты, которые по образовательному уровню должны быть представителями культурной элиты и пропагандировать в силу этого литературный язык. На практике же получается иная картина: они установили новую моду, щеголяя жаргонизмами, вульгаризмами и табуированной лексикой.

В большинстве случаев привлечение арготической лексики вовсе не свидетельствует о том, что журналист не владеет литературным языком. Постоянные броски в сторону от стан-

дарта, от книжной нормы просто необходимы для реализации конструктивного принципа массовой коммуникации. В вечной погоне за экспрессией журналисты не всегда заботятся о том, чтобы она была эстетически состоятельной. Журналист игнорирует свою ответственность за русский язык, за его судьбу и, в конечном итоге, за ментальность русского народа и его историю. При этом, именно он в большей степени «призван сохранять великую силу русского слова: разумного и ладного, красивого и содержательного» [5, с. 248].

По нашему мнению, причина кроется в том, что журналист идет здесь по линии наименьшего сопротивления: употребляет далеко не лучшую лексику русского языка, ту, которая лежит на поверхности, не пытаясь углубиться в другие слои, не используя все богатства языка. Тем самым журналист не только не обогащает свой словарный запас, но и огрубляет язык прессы, делает его примитивным.

Преследуя цель воздействия на потребителя информации, журналисты резко повышают популярность и востребованность лексики худшей части российского общества – криминалитета.

Сегодня серьезных и авторитетных лингвистов заботит и волнует проблема: насколько уместно и обдуманно употребление арготизмов в прессе и мире – в средствах массовой информации, какие опасности таит в себе «люмпенизация» русского языка и как должна строиться в связи с этим речевая политика (см. работы В.В. Колесова (1998 г.), Л.И. Скворцова (1995 г.), В.Г. Костомарова (1995) и многих других).

Известно, что наиболее важной частью значения жаргонного слова (ради чего оно создается и употребляется) является коннотация. Актуальность повышенного внимания к лексико-фразеологическим единицам жаргонного характера обусловлена тем, что журналисты охотно используют в своих материалах этот пласт лексики, эксплуатируя именно его нестандартную, необычную для литературной речи экспрессивную окраску, а также нетрадиционные дополнительные смысловые стилистические оттенки (в том числе и острые, резко негативные оценки).

Многие исследователи безглаголиво отворачиваются от языка масс-медиа как рассадника бескультуры, журналистского стеба, сомнительного эпатажа. Но нам импонирует больше оптимизм Костомарова В.Г., который в частности заявляет: «В нынешнее «карнавальное» время в эту извечную борьбу двух начал (живого разговора и книжности) вторглись всей силой своего технического вооружения масс-медиа, узрев в карнавальных масках неиссякаемый источник экспрессии, необходимой для конструирования своих текстов. Нынешняя свобода применения языка, как и поведения, всего нашего существования шокирует, но ведь снятие табу, отмена цензуры, разрушение старых порядков ведет к новым формам культуры» [6, с. 255].

Вместе с тем нельзя быть и сторонним наблюдателем повальной арготизации и варваризации языка в текстах масс-медиа, а также приуменьшать опасность снижения стиля, мешающую полнокровному и здоровому развитию русского литературного языка. Так, вызывает сомнение заявление В.С. Елистратова в статье «Арго и культура» о том, что арготизация и варваризация является «не порчей языка, не паразитическим наростом, а смеховой лабораторией языка». В этой статье автор развивает мысль Б.А. Ларина о том, что «историческая эволюция любого литературного языка может быть представлена как ряд последовательных «снижений», варваризаций, но лучше сказать – как ряд концентрических развертываний» [7, с. 176]. В истории литературного языка можно выделить три периода, связанных с его варваризацией: разночинный (середина XIX в), опрощение, связанное с революцией 1917 г.; перестроечная и постгорбачевская либерализация 1980–1990-х гг.

Таким образом, литературный язык определяется развитием нации. По мнению Колесова В.В., «функция на каждом историческом отрезке развития литературного языка определяется нормой...»

Норма как динамический процесс есть выбор инварианта из многих вариантов, выработанный системой в ее развитии; таков, в общих чертах, механизм порождения современной для языка нормы посредством выявления на каждом уровне стилистики немаркированного «третьего лишнего» [5, с. 24].

Нормативность литературного языка базируется на выборе среднего стиля, который всегда и есть норма. Норма и стиль – две нерасторжимые стороны одного и того же – объекта исследования.

Язык отражает движение мысли – стиль демонстрирует ее возможности, а норма становится общим правилом речевого поведения. В оценке любого слова важны и социальная значимость и его нормативный ранг, и роль его как факта культуры. По мнению В.В. Колесова, сейчас происходит «структурное преобразование на всех уровнях, особенно в отношении функциональных стилей. Трехуровневая система стилей способствовала урегулированию системных признаков языка в норме: средний стиль поставлял в литературный язык инвариант нормы в последовательности система > стиль > норма.

Устранение высокого стиля привело к перемещению стиливых вариантов (процесс «либерализации» языка, или, точнее, «демократизации» его)» [5, с.260].

Не хочется в это верить, но получается, что СМИ злонамеренно сталкивают своих читателей вниз, принижая всех окружающих до уровня своего речевого поведения. Это агрессивное давление на сограждан в конечном итоге может привести к разрушению их духовных и интеллектуальных возможностей. Неискушенная читающая публика, особенно молодое поколение, начинает воспринимать вульгаризмы, насаждаемые журналистами через медиатекст, как литературную норму, а пренебрежение к людям – как норму этическую. Такова ситуация, которая сложилась в начале XXI века не без наших усилий.

Таким образом, в медиатексте постоянно нарушаются принципы коммуникативной целесообразности и традиционности выражения, которые Костомаров В.Г. выдвинул в качестве ведущих при определении языковой нормы.

Обобщая изложенное выше, хочется остановиться на следующих положениях:

1. Среди критериев, положенных в основу выделения языковой нормы для исследования медиатекста в лингвокультурологическом аспекте, важен принцип коммуникативной целесообразности, выдвинутый одним из ведущих теоретиков языка и стиля масс-медиа В.Г. Костомаровым.
2. Литературная норма имеет четкую коммуникативно-прагматическую направленность, так как именно она тонко градуирует средствами языка по различным шкалам: семантической, стилистической, ситуативной.
3. Не всегда нарушение нормы можно считать речевой ошибкой. Обоснованное отступление от нормы позволяет автору медиатекста привлечь внимание адресата к предмету речи, а также расширить реестр модальных средств, передающих эмоциональное состояние субъекта речи и его социально-идеологический статус.
4. Сознательное расшатывание языковых норм в медиатексте не всегда согласуется с этическим аспектом, так как приводит к активизации грубой лексики, как правило, представляющей собой лексику деклассированных элементов.
5. В наше время возрастает ответственность журналиста за публично произнесенное (написанное) слово и, тем не менее, речевая агрессия со стороны представителей СМИ, насаждающих непечатные слова, табуированную лексику, всё усиливается.
6. Весьма перспективным, на наш взгляд, является вопрос, поставленный В.Г. Костомаровым, о выделении в рамках единого литературного языка наряду с книжностью и разговорностью третьей разновидности – массмедийности. Решение этого вопроса, на наш взгляд, связано с накоплением теоретического и практического материала в исследовании употребления языка в медиатексте.
7. Сознательное снижение стиля в текстах масс-медиа приводит к тому, что многие исследователи игнорируют изучение языка СМИ как полностью не соответствующего эстетическим, этическим и интеллектуальным запросам современного общества. Однако мы разделяем точку зрения Костомарова В.Г. о том, что можно сколько угодно порицать язык СМИ, но не считаться с его возрастающим влиянием на все сферы жизни постсоветского общества невозможно.

ЛИТЕРАТУРА

1. БЭС. Языкознание. М., 2000.
2. Виноградов С.И. Нормативный и коммуникативно-прагматический аспекты культуры речи // Культура речи и эффективность общения. М., 1996.
3. Кара-Мурза Е.С. Социолект как основа стилистической типологии постперестроечной прессы. Журналистика в 1998 году // Тезисы научно-практической конференции. Часть V. М., 1999.

4. Колесов В.В. Жизнь происходит от слова. СПб., 1999.
5. Колесов В.В. Русская речь: Вчера. Сегодня. Завтра. СПб., 1998.
6. Костомаров В.Г. Наш язык в действии: Очерки современной русской стилистики. М., 2005.
7. Ларин Б.А. О лингвистическом изучении города // Ларин Б.А. Избранные работы. М., 1977.
8. Лингвистический Энциклопедический словарь. М., 1990.
9. Ожегов С.И. Лексикология. Лексикография. Культура речи. М., 1974.
10. Розенталь Д.Э., Теленкова М.А. Словарь-справочник лингвистических терминов. М., 1985.
11. Суперанская А.В. Русский язык XXI в. // Журналистика и культура речи. 2005. № 3.

ЛОКОТА О.В.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСЛОВИЙ КОНКУРЕНЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТОРГОВ

Расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в процедурах связанных с размещением государственных и муниципальных заказов и развитие добросовестной конкуренции являются целями формализации соответствующих отношений [5, 4]. Анализ механизма государственного регулирования размещения заказов позволяет выделить три группы отношений, регламентация которых обеспечивает достижение этих целей. К первой группе относятся действия заказчика по отношению к участникам размещения заказа при проведении торгов. Самостоятельным объектом регулирования выступает поведение участников размещения заказа по отношению к заказчику и конкурентам. Третья группа, рассматриваемых отношений, возникает при закупке финансовых услуг в силу установленных особенностей отбора финансовых организаций.

Применительно к первой группы отношений следует указать, что при проведении торгов запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе:

1. Координация организаторами торгов или заказчиками деятельности его участников.

При размещении заказа какие-либо переговоры заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации или комиссии с участником размещения заказа не допускаются. В случае нарушения указанного положения размещение заказа может быть признано недействительным по иску заинтересованного лица.

Запрещаются такие действия как рекомендации, одобрение организаторами торгов или заказчиками в какой-либо форме возможности подачи заявки, условий заявки, времени ее подачи, внесения в нее изменений или ее отзыва.

При этом заказчик, уполномоченный орган в ответ на письменный запрос, в том числе в форме электронного документа, любого участника размещения заказа о разъяснении положений конкурсной документации или документации об аукционе обязан:

- направить в письменной форме или в форме электронного документа разъяснения соответствующих положений документации;
- разместить такое разъяснение на официальном сайте с указанием предмета запроса, но без указания участника размещения заказа, от которого поступил запрос.

2. Создание участнику торгов или нескольким участникам торгов преимущественных условий участия в торгах.

Такие условия создаются в том числе путём:

- предоставления доступа к информации доступ к которой остальным участникам размещения заказа ограничен;

- не размещения на официальном сайте разъяснений конкурсной документации или документации об аукционе;
- уменьшения для отдельного участника размещения заказа обеспечения заявки или обеспечения исполнения контракта;
- нарушения порядка регистрации поступающих конкурсных / аукционных заявок в том числе регистрация не в порядке поступления и др.

Требования, установленные заказчиком, уполномоченным органом должны в равной мере распространяться на всех участников размещения заказа.

3. Нарушение порядка определения победителя или победителей торгов.

Извещение о проведении торгов должно содержать сведения в том числе о преимуществах, в отношении предлагаемой цены контракта предоставляемых учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы и (или) организациям инвалидов.

Конкурсная документация должна содержать в том числе критерии оценки заявок и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе. До установления Правительством РФ порядка оценки заявок такой порядок устанавливается заказчиком в соответствии с законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон), нормативными правовыми актами субъекта федерации, органов местного самоуправления, а при их отсутствии - самостоятельно в соответствии с Законом. При этом заказчиком должны устанавливаться критерии, предусмотренные Законом, их содержание и значимость.

Нарушением порядка определения победителя торгов будет являться:

- не соблюдение объявленных условий предоставления преимуществ;
- отсутствие критериев и порядка оценки и сопоставления заявок;
- использование критериев не предусмотренных Законом;
- не использование критериев, содержащихся в конкурсной документации;
- использование критериев, не содержащихся в конкурсной документации;
- нарушение порядка оценки и сопоставления заявок, содержащегося в конкурсной документации;
- отсутствие единообразия расчетов (способов округления) при оценке и сопоставлении заявок.

4. Участие организаторов торгов или заказчиков и (или) работников организаторов торгов или работников заказчиков в торгах.

В качестве организатора торгов может выступать специализированная организация привлеченная заказчиком или уполномоченным органом путем проведения торгов.

Специализированная организация не может быть участником размещения заказа, если эта организация осуществляет функции по размещению заказа.

Заказчик, уполномоченный орган не вправе включать в состав конкурсной, аукционной комиссии физических лиц, лично заинтересованных в результатах размещения заказа (в том числе физических лиц, подавших заявки на участие в конкурсе, заявки на участие в аукционе либо состоящих в штате организаций, подавших указанные заявки), либо физических лиц, на которых способны оказывать влияние участники размещения заказа (в том числе физических лиц, являющихся участниками (акционерами) этих организаций, членами их органов управления, кредиторами участников размещения заказа).

Действующее законодательство [2] определяет следующие условия признания лиц заинтересованными.

Каждое из перечисленных ниже лиц:

- член совета директоров (наблюдательного совета) общества;
- лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, в том числе управляющей организации или управляющего;
- член коллегиального исполнительного органа общества;
- акционер общества, имеющий совместно с его аффилированными [1] лицами 20 и более процентов голосующих акций общества;
- лицо, имеющее право давать обществу обязательные для него указания;
- признаётся заинтересованным в совершении сделки в случаях, если:

а) названные лица;

- б) их супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные;
- в) их аффилированные лица являются:
 - стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;
 - владеют (каждый в отдельности или в совокупности) 20 и более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;
 - занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке, а также должности в органах управления управляющей организации такого юридического лица.

В случае выявления в составе комиссии заинтересованных лиц заказчик, уполномоченный орган, принявшие решение о создании комиссии, обязаны незамедлительно заменить их иными физическими лицами, которые лично не заинтересованы в результатах размещения заказа и на которых не способны оказывать влияние участники размещения заказа.

5. Запрещается не предусмотренное федеральными законами или иными нормативными правовыми актами ограничение доступа к участию в торгах.

Участниками размещения заказов являются лица, претендующие на заключение государственного или муниципального контракта. Участником размещения заказа может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.

Участие в размещении заказов может быть ограничено только в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Кроме того, конкурсная документация не должна содержать указание на товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара или наименование производителя, а также требования к товару, его производителю, информации, работам, услугам, если такие требования влекут за собой ограничение количества участников размещения заказа.

Следует подчеркнуть, что не смотря на права заказчика требовать обеспечения исполнения контракта, способ такого обеспечения – банковская гарантия, страхование ответственности по контракту или передача заказчику в залог денежных средств, определяется участником самостоятельно и заказчик не вправе требовать предоставления обеспечения исполнения контракта в конкретной форме и не допускать к участию в торгах по причине не соблюдения формы обеспечения исполнения контракта.

6. Запрещается ограничение конкуренции между участниками торгов путем включения в состав лотов продукции (товаров, работ, услуг), технологически и функционально не связанной с товарами, работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом торгов.

Конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, ограничивающее возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Для целей регулирования размещения заказов и защиты конкуренции товаром признается объект гражданских прав (в том числе работа, услуга, включая финансовую услугу), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.

Взаимозаменяемыми являются товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, цене и другим параметрам таким образом, что приобретатель действительно заменяет или готов заменить один товар другим при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях).

При проведении торгов необходимо четко определять предмет закупки. Для определения предмета заказчик составляет подробные спецификации товаров, определяет характеристики работ (выполнение сложных научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ) или услуг. Ограничение количества участников конкурса вследствие исключения из их числа организаций, осуществляющих деятельность по оказанию одной из услуг, работ входящих в предмет торгов, ведет к ограничению конкуренции.

Что касается поведения участников размещения заказа по отношению к заказчику и конкурентам, то следует выделить следующие формы запрещенного ведения хозяйственной деятельности.

Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

В том числе не допускается:

- 1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- 2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;
- 3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;
- 4) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;
- 5) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

Например, в случае установления факта подачи одним участником размещения заказа двух и более заявок на участие в конкурсе в отношении одного и того же лота при условии, что поданные ранее заявки таким участником не отозваны, все заявки на участие в конкурсе такого участника размещения заказа, поданные в отношении данного лота, не рассматриваются и возвращаются такому участнику.

Участник размещения заказа, который может оказывать влияние на деятельность специализированной организации, не может подать заявку на участие в конкурсе.

Формой недобросовестной конкуренции следует также признавать предложение участником размещения заказа условий выполнения контракта – в частности заниженного срока выполнения работ или завышенного срока гарантии, при условии, что они не подтверждаются практикой выполнения соответствующих видов работ, нарушают технологию выполнения работ.

При наличии признаков того, что предлагаемые условия выполнения контракта, не отвечают нормам законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости действия такого участника размещения заказа требуется оценить с точки зрения наличия в них недобросовестной конкуренции.

Соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести в том числе к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- 3) разделу рынка по территориальному принципу, объёму продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков).

Физическим лицам, коммерческим организациям и некоммерческим организациям запрещается координация экономической деятельности участников размещения заказа, если такая координация приводит или может привести к названным последствиям.

Важной с точки зрения пресечения согласованных действий является возможность не заключения контракта по итогам проведения котировок при наличии совокупности условий, отражающих направленность действий на повышение цен. Так, в случае, если победитель в проведении запроса котировок, признанный уклонившимся от заключения контракта, и участник размещения заказа, предложение о цене контракта которого содержит лучшие ус-

ловия по цене контракта, следующие после предложенных победителем в проведении запроса котировок условий, являются лицами, способными оказывать влияние на деятельность друг друга, заказчик не вправе заключить государственный или муниципальный контракт с указанным участником размещения заказа. В этом случае заказчик, уполномоченный орган вправе осуществить повторное размещение заказа путем запроса котировок.

В качестве инструментов, обеспечивающих предупреждение неблагоприятных последствий от действий недобросовестных поставщиков можно также рассмотреть следующие:

– установление требования как об обеспечении заявки на участие в торгах, так и об обеспечении исполнения контракта.

Как указывает Минэкономразвития России [6] представление обеспечения исполнения контракта в виде банковской гарантии или страхования ответственности по контракту косвенным образом подтверждает возможность поставщика (подрядчика, исполнителя) успешно исполнить свои контрактные обязательства. Это обуславливается тем, что финансовые и страховые организации, предлагая указанные виды обеспечений, принимают на себя финансовые риски поставщиков (подрядчиков, исполнителей) по контрактам и, в этой связи, вынуждены осуществлять многоаспектную проверку таких поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на предмет наличия у них соответствующих финансовых и трудовых ресурсов, технологического оборудования и других составляющих для производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, являющихся предметом контракта;

– формирование точных и однозначных требований к качественным, техническим, функциональным характеристикам и т.д. товара, работы, услуги и порядку их приемки заказчиком. Такие требования снизят возможность поставки товара не отвечающего потребностям заказчика и позволят не принимать товар, работу не соответствующие заявленным требованиям.

Однако следует иметь ввиду, излишняя детализация параметров может привести к необоснованному ограничению доступа к процедуре размещения заказа. В этой связи следует при определении характеристик закупаемого товара, работы, услуги указывать диапазон значений либо минимальные или максимальные значения;

– установление запрета на участие в размещении заказа лицам, сведения о которых включены в реестр недобросовестных поставщиков;

– необходимо подчеркнуть, что существенную роль в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) и условий исполнения им контракта играют используемые критерии и порядок оценки конкурсных заявок. При их разработке следует формулировать критерии и порядок оценки таким образом, чтобы обеспечить признание победителем лица предлагающего лучшие с точки зрения интересов именно заказчика условия исполнения контракта.

Контракт заключается на условиях, указанных в поданной заявке. Использование критериев при определении победителя не имеющих значения для заказчика с точки зрения качества исполнения контракта может привести к тому, что победителем будет признано лицо, предложившее лучшие показатели именно по таким (не первостепенным) критериям, и худшие по критериям, влияющим именно на качество исполнения контракта. Например, такая ситуация может сложиться если при размещении заказа победителем будет признано лицо предложившее лишь выполнение контракта в более короткий срок, при том, что срочность его исполнения не является для заказчика определяющим критерием. Практика показывает, что использование критериев – срок выполнения работ, срок гарантии, иногда ведет к тому, что участниками размещения заказа предлагаются заведомо невыполнимые сроки исполнения контракта. При незначительных размерах санкций за нарушение таких сроков для участника размещения заказа экономически выгодно получив заказ, уплатить штрафные санкции за неисполнение в срок контракта. В ситуации, когда заказчик имеет потребность в предоставлении конкретных гарантий, выполнении работы (получении товара) к конкретному сроку он вправе их устанавливать в конкурсной документации в качестве требований к сроку и (или) объему предоставления гарантий качества, сроку (периоду) поставки товара.

Особенности отбора финансовых организаций в том числе при размещении государственного или муниципального заказа установлены в Законе «О защите конкуренции» и предусматривают:

1. Исчерпывающий перечень финансовых услуг, закупка которых осуществляется с учетом установленных особенностей.

К таким услугам относятся: 1) привлечение денежных средств юридических лиц во вклады; 2) открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, осуществление расчетов по этим счетам; 3) предоставление кредита; 4) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание юридических лиц; 5) выдача банковских гарантий; 6) услуги на рынке ценных бумаг; 7) услуги по договору лизинга; 8) страхование имущества; 9) личное страхование, в том числе медицинское страхование; 10) негосударственное пенсионное страхование; 11) страхование ответственности.

При этом отобрать по итогам конкурса/аукциона одну финансовую организацию для оказания нескольких финансовых услуг (например, ведение счета и инкассация денежных средств) возможно в случае соблюдения в совокупности условий:

- определения данных услуг в качестве предмета конкурса;
- отсутствия на рынке организаций, осуществляющих деятельность по оказанию одной из услуг, входящих в предмет торгов.

В противном случае произойдет ограничение доступа к процедуре размещения заказа и ограничение конкуренции, что может явиться основанием для признания размещения заказа недействительным.

2. Исчерпывающий перечень способов отбора финансовых организаций, оказывающих данные финансовые услуги.

Отбор финансовых организаций для оказаний названных услуг может осуществляться только путем проведения открытого конкурса или открытого аукциона в соответствии с положениями федерального закона о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

При этом статья 18 Закона «О защите конкуренции» не содержит условий, соблюдение которых будет являться основанием для заключения таких договоров без проведения соответствующих конкурсов или аукционов.

Таким образом, для получения перечисленных финансовых услуг, соответствующие субъекты обязаны проводить открытый конкурс или открытый аукцион.

Необходимо подчеркнуть особенность такой услуги как обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее – ОСАГО) которая состоит в том, что страховые тарифы по обязательному страхованию (их предельные уровни), структура страховых тарифов и порядок их применения страховщиками при определении страховой премии по договору обязательного страхования устанавливаются Правительством Российской Федерации [3]. Таким образом тариф (цена) услуги ОСАГО должен быть одинаков у всех страховых компаний, что делает невозможным применение такого способа закупки как аукцион, и делает невозможным сравнение данной услуги по критерию – цена контракта. Единственный способ размещения заказа, позволяющий провести объективное сравнение закупаемой услуги ОСАГО – открытый конкурс, при котором определяются лучшие условия исполнения контракта по совокупности критериев, отражающих функциональные, качественные характеристики услуги.

3. Исчерпывающий перечень субъектов обязанных осуществлять закупку соответствующих финансовых услуг одним из установленных способов.

К таким субъектам относятся:

- 1) Федеральные органы исполнительной власти;
- 2) Органы исполнительной власти субъектов российской федерации;
- 3) Органы местного самоуправления;
- 4) Государственные внебюджетные фонды;
- 5) Субъекты естественных монополий.

Иные лица, прямо не указанные, не обязаны осуществлять отбор финансовых организаций для оказания названных услуг путём проведения открытого конкурса или открытого аукциона. Перечисленные требования не распространяются, например, на органы представительной власти субъекта Российской Федерации, государственные и муниципальные учреждения и другие лица. Но учитывая названную выше особенность услуги ОСАГО и органы представительной власти субъекта Российской Федерации и государственные и муниципальные учреж-

дения должны для заключения контракта на услугу ОСАГО провести открытый конкурс.

Положения, изложенные выше явились следствием анализа отдельных норм соответствующего законодательства и практики их применения и ориентированы на повышение эффективности механизма проведения торгов и системы государственного контроля за размещением заказов. Поднятые вопросы, сформулированные предложения затрагивают лишь незначительную часть противоречий, разрешение которых будет способствовать развитию условий конкуренции при проведении торгов, что обуславливает необходимость углубления анализа и расширение круга рассматриваемых вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» № 948-1 от 22.03.1991.
2. Закон РФ «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995.
3. Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» № 40-ФЗ от 25.04.2002.
4. Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006.
5. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ от 21.07.2005.
6. Письмо Минэкономразвития России № 6121-АШ/Д04 от 02.05.2007.

ЛОПАТИНА И.Ю.

МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

PR представляет собой постоянно развивающуюся область знаний и профессиональной практики, ставший в настоящее время видом бизнеса. Важным результатом такого развития становится появление множества подходов и концепций организации коммуникаций между компанией и общественностью, включая потребителей [5].

Одним из главных вопросов, которые возникают перед современной организацией, – как собрать воедино и эффективно использовать все существующие каналы массовой и личной маркетинговой коммуникации для достижения поставленных корпоративных целей.

Ответ находится в двух плоскостях. Во-первых, организация профессионального управления маркетинговыми коммуникациями, куда включаются и PR. Во-вторых, использование такой интеграционной структуры PR, которая в наибольшей степени учитывает произошедшие на рынках изменения.

Но коммуникация не может рассматриваться как односторонний процесс. Коммуникация всегда предусматривает обратную связь, то есть получение отклика от потенциального потребителя. Нельзя сказать, что в традиционных коммуникационных концепциях отсутствует понимание важности обратной связи с потребителем. При этом традиционно к потребителю обращались только в тех случаях, когда уже существовал некий план действий по продвижению товара, а в процессе коммуникации требовалось его подкорректировать или подтвердить эмпирически. То есть потребитель преимущественно рассматривался в качестве пассивного участника процесса коммуникации. Сегодня такой подход не способствует росту эффективности мероприятий PR и маркетинга. Таким образом, важной проблемой является необходимость вовлечения потребителя в активную двухстороннюю маркетинговую коммуникацию [6].

Следующей важной проблемой современной фирмы становится налаживание четкого организационного контроля за потоками информации, идущими по всем каналам коммуникации. Наиболее значимой частью это проблемы является координирование бюджета и содержания рекламных и PR-мероприятий, проводимых по разным коммуникационным каналам. В

какой ситуации оказывается руководство компании, желающее обычными методами организовать продвижение товара или услуги на рынок?

На стадии разработки товара обычно мало задумываются о его маркетинговых перспективах. Допустим, производитель собирается выводить уже готовый продукт на рынок. И здесь ему параллельно приходится делать несколько дел: проводить предпродажное тестирование, заказывать исследование целевой аудитории, проводить рекламную кампанию с помощью газет, журналов, телевидения и радио, осуществлять PR-мероприятия. Обычная практика предусматривает поиск отдельного подрядчика для решения каждой из названных задач. Исследовательские фирмы исследуют целевую аудиторию, разные рекламные агентства делают рекламу для разных СМИ, связи с общественностью осуществляются специальной компанией (или отдельным внутрикорпоративным подразделением), в розничной торговле приходится иметь дело с продавцами и владельцами магазинов.

Решить возникшие проблемы в налаживании эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями возможно, с помощью новых организационных технологий. В качестве такой новой организационной технологии может быть использована ИССО, или интегрированная система связей с общественностью. Что это такое? Это не просто новая система организации PR – это, может быть, в большей степени философия и стратегия бизнес-коммуникаций, следуя которой можно вывести на новый качественный уровень все виды взаимодействия с потребителем. Стратегия ИССО позволяет превратить набор мероприятий по продвижению, рекламе и PR в эффективную маркетинговую стратегическую политику с привлечением всего арсенала исследовательских и рекламных средств.

ИССО объединяет в себе все инструменты и средства коммуникаций – от рекламы до упаковки и special events, предназначенные для формирования обращений, направляемых целевой аудитории и служащих для продвижения продукции заказчика потребителю. ИССО перестраивает весь набор коммуникаций для того, чтобы увидеть их, так как они видятся обычным человеком – как поток информации из единого источника. Ключевым компонентом ИССО является то, что все формы коммуникации проектируются в соответствии с принятыми целями организации. ИССО позволяет обращаться ко всем формам коммуникации и всем формам коммуникации в маркетинге.

Модель интегрированной системы связей с общественностью представлена на рис. 1.

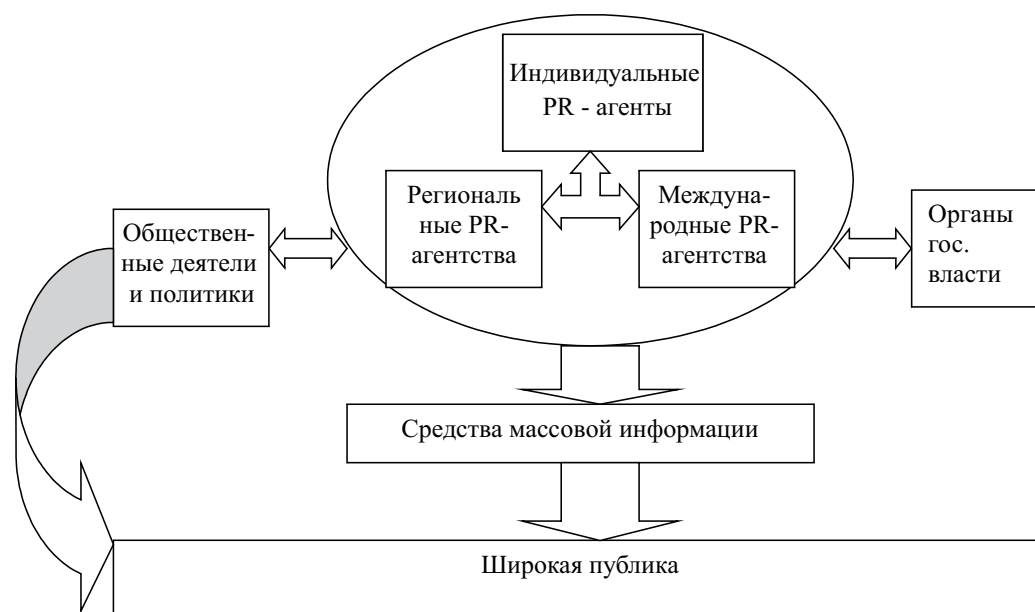


Рис. 1. Модель интегрированной системы связей с общественностью.

Отличительной чертой ИССО является тесная связь отечественных PR-агентств с крупными иностранными PR-компаниями. Оказанием PR – услуг в Краснодарском крае занимается небольшое число мелких агентств, но даже они не являются узко специализированными.

ИССО может предложить заказчику услуги по интегрированию и координации всех возможных каналов коммуникаций – рекламы в СМИ, политики личных продаж, процесса упаковки и других, донося ясные, однозначные и привлекающие внимание сообщения относительно корпорации-заказчика и ее продукции. Таким образом, ИССО улучшает коммуникационную среду корпорации-заказчика и оказывает положительное влияние на сбыт. Применяя ИССО, можно не опасаться, что какой-то канал коммуникации будет «потерян» в ходе продвижения товара на рынок.

ИССО позволяет четко позиционировать товар на рынке с учетом желаний потребителя и тем самым обозначить ценность торговой марки заказчика относительно брендов конкурентов. Используя ИССО, компания может успешно управлять маркетинговыми коммуникациями. В итоге корпорация-заказчик сможет устранить несогласованность между своими подразделениями и сделать маркетинговые коммуникации с потребителем максимально результативными.

Расширение пространства маркетинговых коммуникаций заставляет постоянно сотрудничать с самыми разными фирмами, специализирующимися на рекламе, public relations, продвижении товаров и личных контактах с потребителями. С каждым из названных агентств взаимодействует соответствующее подразделение корпорации-заказчика [7]. Так, на пути к потребителю возникают коммуникационные преграды, первой из которых становится возможная несогласованность действий подразделений корпорации-заказчика, а второй – неизбежно возникающий хаос маркетинговых сообщений, получаемых потребителем, когда управление маркетинговыми коммуникациями исходит из нескольких центров.

Для достижения наибольшей эффективности PR – агентства могут быть интегрированы в ИССО, так как они частично перекрываются другими видами коммуникационной активности, и специалисты данного профиля являются экспертами по управлению отношениями. Интеграция особенно необходима в тех сферах, где имеет место пересечение PR с другими средствами маркетинговых коммуникаций. Корпоративная реклама, проводимая в интересах PR, частично пересекается с обыкновенной рекламой и способна усилить рекламное послание и имидж торговой марки. Исследования показывают, что потребители обращают серьезное внимание на общественное положение компании, и эта информация прямо влияет на покупательские решения [1]. Таким образом, должна быть преодолена исторически сложившаяся изоляция PR от других направлений коммуникаций: в крупных российских компаниях PR до сих пор не рассматривается в качестве источника прибыли, а поэтому недооценивается возрастающее значение этого канала коммуникации. Необходимость взаимодействия с разнообразными организациями и подразделениями, работа с неструктурированной информацией, получаемой из разных источников, использование всего набора инструментов взаимодействия с аудиториями — все это делает PR-агентства лучшими кандидатами на роль управляющих в ИССО.

Одной из проблем использования внешних организаций при развитии рыночной стратегии организации заключается в том, что большинство привлекаемых агентств (рекламные, PR, дизайнерские, медиа-байеровые) не имеют общего видения маркетинговых коммуникаций, подлежащих интеграции [2]. Привлечение так называемого генерального подрядчика – ИССО – может решить эти проблемы. За соответствующий гонорар коммуникационное агентство разрабатывает для своих клиентов общую стратегию в сфере бизнес-коммуникаций и привлекает к ее реализации необходимых специалистов из сторонних организаций.

ИССО помогают компании-заказчику, поскольку они обладают значительным опытом в управлении маркетинговыми коммуникациями и могут выполнить работу, в которой они специализируются значительно более профессионально.

Опираясь на ИССО, компании тщательно интегрируют и координируют все возможные каналы коммуникаций – рекламу в СМИ, политику личных продаж, процесс упаковки и другие, донося ясные, однозначные и привлекающие внимание сообщения относительно организации и ее продукции. Таким образом, ИССО улучшает коммуникационную среду компании заказчика и оказывает положительное влияние на ее сбыт.

Использование ИССО дает ряд преимуществ в развитии маркетинговых коммуникаций. В первую очередь, это позволяет провести независимый коммуникационный аудит всех каналов взаимодействия. Затем, это даст возможность успешной трансформации организационной стратегии в стратегию маркетинговых коммуникаций. Также это является основой

оптимизации всех маркетинговых коммуникаций корпорации-заказчика в расчете на долгосрочную перспективу.

Таким образом, с помощью ИССО, которое специализируется на управлении всеми каналами коммуникации, возможно превращение процесса продвижения товара из хаотичного процесса в единую стратегию управления маркетинговыми коммуникациями.

Такое агентство обеспечивает весь комплекс рекламных, исследовательских и promotion мероприятий с привлечением соответствующих подразделений корпорации и ее внешних партнеров внешними партнерами. Это сотрудничество служит наиболее эффективному использованию маркетинговых коммуникаций в интересах корпорации-заказчика [4]. При этом корпорация-заказчик решает для себя ряд важных проблем, связанных с налаживанием маркетинговых коммуникаций:

- клиент имеет дело с одним партнером, который управляет всем комплексом маркетинговых мероприятий, связанных с продвижением товара или услуги на рынок [3];
- устраняется финансовая и организационная фрагментарность отношений, которая неминуемо возникает при взаимодействии с разными исследовательскими и маркетинговыми организациями;
- вырабатывается единая рекламная поддержка продвижению услуги;
- унифицируются сообщения, распространяемые по всем каналам коммуникации;
- активизируются двухсторонние коммуникации, в которых непосредственное участие принимают потенциальные клиенты;
- заказчик получает единую интегрированную стратегию маркетинговых коммуникаций;
- ИССО позволяют преодолеть внутриорганизационные барьеры на пути эффективных маркетинговых коммуникаций;
- используя ИССО, можно управлять творческим процессом в рамках общей коммуникационной стратегии;
- делая заказ на ИССО, можно успешно управлять творческим процессом в рамках общей коммуникационной стратегии.

Таким образом, ИССО, выступая в качестве партнера корпорации-заказчика, подчиняет весь ход продвижения услуги или товара на рынок единой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Вильямс, 2004.
2. Бизнес как субъект социальной политики: Должник, благодетель, партнер? / Под ред. С. Шишкина. М.: Издат. дом ГУ–ВШЭ, 2005.
3. Блажнов Е.А. Паблик рилейшнз. М.: ЮНИТИ-ПРЕСС, 1994.
4. Китчен Ф. Паблик рилейшнз: принципы и практика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Кондратьев Э.В. Связи с общественностью. М.: Академический проект, 2007.
6. Федоркин Н.С. «Паблик рилейшнз» как наука и искусство: методологические проблемы становления // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. 2000. № 1.
7. Шишкина М.А. Паблик рилейшнз в системе социального управления. СПб.: С.-Петербургского ун-та, 1999.

ЛЫМАРЕВ М.И.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Возрастание значимости регионального фактора в механизме общей динамики российской экономики актуализирует исследование макроэкономических координат развития территориального уровня национальной экономической системы, требуя специального изучения механизма, факторов и последствий эффекта такой координации.

Объективной основой формирования механизма непосредственного (и опосредованного) реагирования региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров выступает двойственная природа формирования региональной экономики, – то её объективное свойство, которое еще не в полной мере и осознаётся, и исследуется как отечественными, так и зарубежными регионаловедом. Этим объясняется то обстоятельство, что на периферии научного внимания находятся также факторы, определяющие степень макроэкономического контекста динамики региональной экономики. Между тем, актуальность исследования механизма и степени реакции региональной экономики на изменение национальных макроэкономических параметров обусловлена тем, что такая реакция неизбежно сопровождается стратегическими последствиями, причём как позитивного, так и негативного характера не только для национальной экономики в целом, но и для динамичного развития самого территориального производства. В этом аспекте значительный теоретический и практический интерес вызывает, прежде всего, механизм отражения региональной экономикой динамики базовых макроэкономических параметров, – институт, специальное рассмотрение которого должно составлять особый аспект развития теории региональной экономики.

Изучение работ отечественных и зарубежных экономистов-регионоведов по данной проблеме обнаружило, что исследования по соответствующей тематике находятся фактически на начальной стадии. Сегодня имеются все основания оценивать ситуацию как этап формирования своего рода методологической и теоретической базы исследования реакции региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров и институциональных условий. Тем не менее, уже сложилась фундаментальная основа для реализации выбранного направления исследования как особого фактора становления региональной экономики и обусловленного этим фактором процесса формирования региональной экономической политики.

Исследование названной проблемы должно опираться на фундаментальные положения теоретических взглядов ведущих современных ученых на проблемы регионального уровня функционирования макроэкономической системы. Однако специальному исследованию механизма реакции региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров ещё не подвергался, хотя такая реакция непосредственно сказывается на темпах развития региональной экономики.

Главной целью соответствующего исследования становится последовательное изучение макроэкономических координат развития региональной экономики – как реакции на изменение базовых параметров национальной макроэкономической системы, приобретающих в этом случае статус особых факторов рациональной пространственной организации и устойчивого роста экономики региона. Исследовательская логика достижения поставленной цели предполагала поэтапное решение следующих проблемных задач, отражающих последовательность стадий проведенного научного анализа:

- характеристика региональной экономики как системного объекта воздействия надрегиональных процессов и тенденций;
- анализ факторов, определяющих степень реагирования региональной экономики на динамику макроэкономических параметров;
- изучение механизма отражения региональной экономикой динамики базовых макроэкономических параметров;
- выявление иерархической структуры базовых макроэкономических параметров;
- исследование реакции региональной экономики на изменение валового внутреннего продукта и её последствий;
- исследование реакции региональной экономики на изменение уровня эффективности национального производства и её последствий;
- исследование реакции региональной экономики на изменение структуры и величины государственного бюджета, и её последствия.

Общая логика исследования состоит в восхождении от аналитической констатации основных форм реакции региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров к формированию практических рекомендаций по их оптимизации с целью повышения эффективности региональной экономики. Такая логика

отражала бы рабочую гипотезу исследования, которая в данном случае представлена системой обосновываемых автором концептуальных тезисов (и вытекающих из них выводов прикладного характера), согласно которым:

- реакция региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров реализует существование объективной прямой зависимости рассматриваемой связи, коррелирующим фактором которой выступает временная продолжительность рассматриваемой зависимости;
- теоретическое моделирование механизма реакции региональной экономики на изменение национальных макроэкономических параметров в качестве исходной основы имеет бюджетную политику, которая, закладывая оптимальный диапазон приемлемых норм и стандартов относительно базовых макроэкономических параметров, тем самым предопределяет макроэкономические координаты ресурсов, необходимых для реального достижения соответствующих показателей на региональном уровне;
- учёт макроэкономического контекста развития региональной экономики, который до настоящего времени остается в системе государственного регулирования функцией периферийного статуса, позволил бы целенаправленно оптимизировать территориальное распределение материальных и финансовых ресурсов.

Макроэкономические координаты динамики региональной экономики операционально раскрываются методом применения определенного сходства двух временных рядов, что требует обоснования допустимой меры сходства. Целью прогнозирования долгосрочных макроэкономических тенденций как региональной реакции на общеэкономические изменения является создание модели для разработки долгосрочного инвестиционного проекта. Подобная модель должна содержать оценки параметров на основе параллельной обработки аналогичных индикаторов.

Степень реакции региональной экономики на изменение макроэкономических параметров зависит от режима согласованности действий различных уровней власти, дискреционной политики государства, меры либерализации регионального рынка, а также механизмов создания единого экономического пространства. Особенно важным в этом аспекте выступает относительное распределение доходов, определяющее внутрирегиональный диапазон экономической стратификации. Результаты оценки критических параметров данного диапазона показывают, что процессу регионального развития присущи различные точки самостоятельного роста равновесие.

Двойственная основа региональной экономики обусловлена тем, что, с одной стороны, она представляет собой пространственно-локализованную концентрацию географически и экономически специализированных производственных ресурсов, а с другой – выступает подсистемой общенациональной экономической системы. Соотношение этих двух регионообразующих сторон территориальной экономики и характеризует степень предопределённости ее развития в координатах макроэкономического уровня.

Позитивная сторона макроэкономического контекста динамики региональной экономики состоит в том, что только благодаря этому свойству практически возможно формирование экономически-единого пространства в рамках национальной экономики; негативная же сторона состоит в том, что она потенциально способна выступить фактором, препятствующим реализации абсолютных и относительных конкурентных преимуществ данной территории. Отсюда возникает особый императив региональной экономической политики, требующий учёта позитивных и негативных аспектов влияния изменения базовых национальных макроэкономических параметров на интенсификацию региональной экономики.

Реакция региональной экономики на изменение валового внутреннего продукта имеет значительный временной лаг, продолжительность которого зависит от степени экономической самодостаточности данного региона. Существенное значение имеет также экономическая структура производимого в данный период внутреннего продукта, поскольку на динамику региональной экономики влияет только изменение такого элемента внутреннего

продукта, как величина национального дохода. Главным экономическим следствием данной взаимосвязи выступает рефлексивная динамика параметров регионального валового продукта, имеющая для региона существенные последствия производственного, экономического и социального характера.

Реакция региональной экономики на изменение уровня эффективности национального производства состоит в позитивной динамике основных параметров территориального производства в случае роста общенациональной эффективности и негативной динамике – в случае её снижения, хотя при развитом потенциале региональной экономики она способна отклоняться от обозначившейся тенденции. Особым случаем следует считать состояние стагнации национальной макроэкономики, что создаёт условия для реализации собственного потенциала экономики региона.

Реакция региональной экономики на изменение структуры и величины государственного бюджета зависит от степени дотационности регионального бюджета, наличия собственных источников увеличения местных финансовых ресурсов, благоприятного инвестиционного климата в регионе, а также развитости регионального предпринимательства. Практика показывает, что дотационность региональных бюджетов, хотя и выступает необходимым инструментом выравнивания уровней экономического развития территорий, в стратегическом аспекте является фактором, препятствующим интенсификации региональной экономики.

Макроэкономические координаты реакции региональной экономики обусловлены существованием зависимости рассматриваемой связи, коррелирующим фактором которой выступает временная продолжительность рассматриваемой зависимости.

Теоретическая модель механизма реакции региональной экономики на изменение национальных макроэкономических параметров исходным пунктом имеет бюджетную политику оптимизации диапазон приемлемых норм и стандартов базовых макроэкономических параметров.

Макроэкономический контекст развития региональной экономики входит в число элементов системы государственного макроэкономического регулирования, требуя формирования соответствующего методического инструментария.

Мера и полнота отражения региональной экономикой изменений в макроэкономических параметрах определяется рядом корректирующих факторов (в том числе – режимом сотрудничества различных уровней власти, дискреционной политикой государства, уровнем либерализации регионального рынка, механизмами создания единого экономического пространства), определяющих распределение доходов и внутрирегиональный диапазон экономической стратификации.

Особый императив региональной экономической политики состоит в требовании учета позитивных и негативных аспектов влияния изменения базовых национальных макроэкономических параметров на интенсификацию региональной экономики.

Модель эффективного механизма отражения региональной экономикой динамики базовых макроэкономических параметров представлена подсистемой особой системы специализированных институтов (налоговое законодательство, межбюджетные отношения, деятельность региональных филиалов крупнокорпоративного бизнеса).

Основные характеристики реакции региональной экономики на изменение валового внутреннего продукта – временной лаг, экономическая структура, последствия производственного, экономического и социального характера. Реакция региональной экономики на изменение уровня эффективности национального производства выражается в восходящей прогрессии основных параметров территориального производства, что создаёт условия для реализации собственного потенциала экономики региона. Реакция региональной экономики на изменение структуры и величины государственного бюджета зависит не только от степени дотационности регионального бюджета и наличия собственных источников увеличения местных финансовых ресурсов, но и развитости регионального предпринимательства.

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОЕКТОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Поступательное развитие региональной экономики непосредственно связано и определенным образом зависит от воспроизводства основных фондов ввиду того, что удовлетворение возникающих общественных потребностей требует реконструкции, технического перевооружения основных фондов или создания новых, способных давать современную отвечающую последним требованиям продукцию. Для достижения этой цели, в особенности на мезоуровне, нужны дополнительные ресурсы – капитальные инвестиции (см. рис. 1.) .



Рис. 1. Классификация форм региональных инвестиций по отдельным признакам.

С точки зрения анализа и выбора наиболее работоспособных механизмов государственной поддержки инвестиционной деятельности в регионах представляет интерес тот факт, что во многих законодательных и нормативных актах субъектов ЮФО не содержится ответа на вопрос о том, в каких случаях должны использоваться те или иные предусмотренные в этих актах механизмы. Соответствующие механизмы, как правило, приводятся простым перечислением, без отражения границ их применимости по проектам, имеющим основания для получения такой поддержки.

Действительно, при осуществлении приоритетного для региона проекта, направленного на повышение конкурентоспособности АПК, можно ограничиться или субсидированием процентных ставок по кредитам, или предоставлением налоговых льгот, или предоставлением государственных гарантий, или покупкой пакета акций специально создаваемого акционерного общества. Возможна и комбинация отмеченных или иных, не противоречащих законодательству механизмов. Но каким образом сделать окончательный выбор?

В отличие от весьма распространенных подходов, выражающихся в акценте на государственную поддержку быстрокупаемых некапиталоемких проектов, мы полагаем, что именно эти проекты в такой поддержке нуждаются меньше всего. Действительно, если требуемый объем финансирования не превышает 1 млн. долларов, а срок окупаемости не превышает двух лет, то предприятие-инициатор проекта может разработать отвечающий современным требованиям бизнес-план и получить кредит для осуществления проекта в коммерческом банке. В крупнейших российских банках (Сбербанк РФ, Внешторгбанк и некоторых других) подобные проекты со столь незначительным объемом финансирования реализуются в рамках программ развития малого и среднего бизнеса. Учитывая, что эти предприятия, как

правило, не обладают ликвидными залогами и не способны сформировать адекватное обеспечение привлекаемого кредита, наиболее рациональной формой поддержки узкого спектра наиболее значимых проектов с рассматриваемыми граничными условиями по объемам финансирования и срокам окупаемости может стать предоставление инвесторам частичных (т.е. – покрывающих их риски не полностью с целью усиления ответственности за качество экспертизы) гарантий.

С нашей точки зрения, для предоставления государственных гарантий необходим закрытый перечень оснований, включающих, например, решение экологических проблем, создание новых рабочих мест для инвалидов, внедрение технико-технологических инноваций. Чрезмерное расширение этого перечня может привести к неоправданному расширению спроса на гарантии и их предоставлению не столько вследствие приоритетного характера самого проекта, сколько по причине лоббистских усилий заинтересованных лиц или бизнес-групп.

Субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам предлагается применять при реализации некапиталоемких приоритетных проектов (объемов финансирования не более 2,5 млн. долларов) и сроком окупаемости не более 5 лет. Обязательное условие применения данной формы господдержки – глубокая проработка плана маркетинга и наличие гарантий сбыта производимой продукции (например, в форме заключения договоров с потенциальными покупателями, подтвержденных гарантией банка, обслуживающего покупателя). Применительно к Республике Адыгея к таким проектам могут быть отнесены организация серийного производства кормоуборочной техники; производство красочной упаковочной продукции; осуществление серии проектов развития пищевой промышленности (производство макаронных изделий «спагетти»; реконструкция цеха по производству плодово-овощных, мясо-растительных консервов и соков натуральных; завершение строительства мясоперерабатывающего комплекса); реконструкция турбазы «Лаго-Наки» и т.д. Технология субсидирования процентных ставок по кредитам может эффективно применяться в комбинации с такими методами господдержки как предоставление инвестиционных налоговых кредитов или государственных гарантий.

По проектам, требующим сравнительно больших объемов капитальных вложений (развитие телекоммуникационной сети в Республике Адыгея; модернизация картоноделательного производства; строительство завода тарного стекла), составляющим 10 и более млн. долларов США, простого субсидирования процентных ставок по банковским кредитам или предоставления государственных гарантий может оказаться недостаточно. И дело здесь не в отсутствии у банков длинных и дешевых пассивов, хотя такая причина также весьма существенна. Инвестиционные ресурсы в объеме 10-20 млн. долларов в настоящее время могут быть найдены почти любым банком, входящим в первую сотню крупнейших российских банков. Проблема в отсутствии прецедента эффективной реализации подобных проектов в Республике Адыгея в течение периода экономических реформ. В этих условиях наиболее предпочтительным представляется организация смешанного (долевого) государственно-коммерческого финансирования проекта путем приобретения уполномоченным органом государственного управления субъекта федерации пакета акций (как правило, не менее блокирующего) с одновременным предоставлением инвестору частичных гарантий возврата вложенных средств в случае срыва проекта не по его вине. Идея приобретения пакетов акций предприятий, реализующих проект, попавший в региональную инвестиционную программу и на этом основании имеющий право на получение поддержки, буквально «пронизывает» все региональное инвестиционное законодательство. Мы, однако, не разделяем оптимизма по поводу эффективности применения такого метода. Дело в том, что размер приобретаемого субъектом федерации пакета акций часто никак не оговаривается, а процедура выхода из проекта остается неопределенной. Тогда какие бы то ни было гарантии окупаемости государственных инвестиций практически полностью отсутствуют, поскольку спроса на акции поддерживаемого предприятия на фондовом рынке может и не быть. Следовательно, необходимы конкретные механизмы обеспечения возврата бюджетных средств, вложенных в акции рассматриваемых предприятий.

Налоговые льготы исключены из комплекса мер государственной поддержки приоритетных проектов вследствие неоднозначности их применения для регионов.

Таким образом, следование сформулированному нами подходу к выбору методов государственной поддержки инвестиционной деятельности в депрессивных регионах, с одной

стороны, снижает нагрузку на региональный бюджет, а, с другой стороны, может способствовать увеличению объемов привлекаемых внебюджетных средств в расчете на рубль бюджетных инвестиций. Анализ, в частности, показал, что из рассмотренных проектов по Республике Адыгея почти половина могут быть реализованы без привлечения бюджетных средств.

Анализ различных механизмов поддержки инвестиционного процесса на региональном уровне свидетельствует о его достаточно высоком потенциале. И здесь возникает далеко не риторический вопрос: нет ли возможности использовать этот потенциал для привлечения частных инвестиций в проекты, традиционно финансируемые исключительно за счет бюджетных средств.

Однобокая ориентация на использование бюджетных средств при осуществлении рассматриваемых проектов не является безальтернативной. Например, для осуществления таких проектов, как строительство киноконцертного зала или развитие троллейбусных линий в г. Майкопе вполне могут быть привлечены частные инвесторы. В первом случае к ним следует отнести потенциальных арендаторов киноконцертного зала, которым могут быть предоставлены льготы по арендной плате на период окупаемости проекта (но не более чем на 5 лет). Привлечение инвесторов к проекту развития троллейбусных линий является более сложной задачей, поскольку плата за проезд в городском транспорте исторически занижена ввиду низких доходов населения. Тем не менее и здесь сохраняются определенные возможности смешанного с участием государства финансирования подобного проекта при условии реформирования ценообразования на транспортные услуги. Под такой реформой мы понимаем формирование закрытого перечня льготных категорий граждан, имеющих право на получение транспортных субсидий за счет городского бюджета с последующим повышением платежей за проезд до уровня, обеспечивающего рентабельность работы городского транспорта на уровне не менее 10%.

Наиболее привлекательными для инвесторов объектами могут оказаться объекты инженерной инфраструктуры, к которым на территории Республики Адыгея прежде всего относятся газо- и водопроводные сети. И в промышленно развитых, и во многих развивающихся странах механизм привлечения инвестиций в строительство подобных объектов связан с предоставлением инфраструктурных концессий.

Характерно, что в инвестиционном законодательстве субъектов федерации, входящих в ЮФО, концессионные механизмы, помимо Республики Адыгея, практически нигде не предусмотрены. В республиканском законодательстве имеется статья 22 «Соглашения о разделе продукции, концессионные и иные договоры», где предусматривается, что предоставление инвесторам прав на разработку и освоение возобновляемых природных ресурсов и проведение хозяйственной деятельности, связанной с использованием объектов, находящихся в государственной собственности, но не переданных организациям в хозяйственное ведение или оперативное управление, осуществляется на основании соглашений о разделе продукции, концессионных и иных договоров, заключаемых с инвесторами Кабинетом Министров Республики Адыгея или иным уполномоченным на то государственным органом в порядке, установленном федеральными законами и законами Республики Адыгея.

Здесь очевиден крен в сторону концессий на недропользование, который для республики особого значения не имеет. В отличие от многих других субъектов федерации, она не располагает промышленными запасами полезных ископаемых, разработка которых могла бы обеспечить существенную финансовую подпитку экономике региона за счет сырьевого экспорта.

Поэтому более перспективными представляются инфраструктурные концессии, законодательной базой для которых является Гражданский Кодекс Российской Федерации, во второй части которого имеется специальная глава № 54 «Коммерческая концессия» (см.: [6]). В соответствии со статьей 1027 по договору концессии «одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю...». Определенным недостатком существующего правового обеспечения концессионных механизмов является предусмотренная статьей 1034 субсидиарная ответственность правообладателя по обязательствам концессионера. Это, по сути, означает, что государство может понести непредвиденные бюджетные расходы в случае некачественного исполнения концессионером своих обязательств перед третьими лицами.

Безусловно, правовое обеспечение развития концессий требует своего развития с учетом накопленного мирового опыта, анализ которого свидетельствует об эффективности использования трех основных видов предоставления концессий на объекты инфраструктуры (см.: [10]):

1. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, после чего эксплуатируется им в течение срока, достаточного для окупаемости (потом безвозмездно передается собственнику).
2. Передача объекта, находящегося в госсобственности, в частные руки на условиях осуществления модернизации с последующей эксплуатацией при принятии концессионером ряда ограничений (передача назад или без нее).
3. Контракт на управление (часть прибыли используется на снижение издержек объекта управления; собственник не меняется).

Применительно к республиканским проектам первый из перечисленных концессионных механизмов может быть использован при строительстве газопровода высокого давления по Кооперативной улице в г. Майкопе, организации газоснабжения станицы Ханской и строительства канализации в микрорайоне «Г» г. Адыгейска; второй – реконструкция водопроводных сетей в поселке Псекупс; третий – при передаче в концессию подводящего газопровода и газораспределительного пункта в поселке Псекупс после его ввода в действие (оставшийся небольшой объем финансирования в размере 63 тыс. рублей не является проблемой для регионального бюджета).

Известный оптимизм в части перспектив применения инфраструктурных концессий связан с тем, что похожие механизмы с трудом, но все же пробивают себе дорогу. Так, Мэрия Перми сдала в аренду городские водопроводы. Арендная плата не предусмотрена в обмен на обязательства инвестора вложить инвестиции в объеме 100 млн. \$ за 49 лет; в том числе – 20 млн. \$ в ближайшие 5 лет. По договору ежегодные инвестиции не должны быть меньше амортизационных отчислений (примерно 40 млрд. руб.). Взамен инвестор (компания “Современный город”) будет получать плату за услуги (около 1 млрд. руб.) (подробнее об этом см.: [9]).

Ясно, что условия данного договора выгодны инвестору. В течение первых пяти лет среднегодовой объем инвестиций составит примерно 12% объема поступающих платежей, что при условии сокращения неэффективных расходов на эксплуатацию городских водопроводов позволит ему получить доход на единицу авансированного капитала, превышающий альтернативную доходность финансовых рынков. Хотя договор является арендным, а не концессионным, его можно рассматривать в качестве первого шага на пути расширения практики применения инфраструктурных концессий.

Причем рассмотренные механизмы предоставления инфраструктурных концессий могут оказаться для потенциальных концессионеров еще более привлекательными в случае их применения в комбинации с субсидированием процентных ставок по привлекаемым кредитам частичными государственными гарантиями. В этом случае у уполномоченного органа государственного управления в регионе могут появиться достаточные основания для сокращения продолжительности первого концессионного договора, минимизирующие риск неэффективной работы концессионера. Причем возможность пролонгации этого договора при выполнении концессионером его существенных условий должна оговариваться с самого начала. В противном случае уже концессионер несет неоправданные риски отказа концедента (в данном случае – региональной администрации) от работы с ним, приводящие к уменьшению доходности собственных и привлекаемых концессионером инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амосов А. Об условиях развития народного хозяйства в 2005–2007 гг. // Экономист. 2004. № 6.
2. Архангельский В. Об условиях экономического развития в 2004–2007 гг. // Экономист. 2004. № 7.
3. Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопросы экономики. 2004. № 1.
4. Водопроводы в частные руки // Ведомости. 14.04.2003.
5. Гапоненко А.Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город. М.: РАГС, 2001.
6. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая. М.: Инфра-М, 1996.

7. *Елизаветин М.* Отраслевая структура иностранных инвестиций в России и опыт стран с развивающимися рынками // *Инвестиции в России*. 2004. № 1.
8. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития. Калининград: Янтарный сказ, 2001.
9. *Кашина Н.* Инвестиции – условие развития области // *Экономист*. 2004. № 2.
10. Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом // Аналитический центр «Эксперт», юридическая фирма «ЛеБоф, Лам, Грин и МакРей», компания «СРП экспертиза». М., 2002. Ноябрь.
11. *Марголин А.М.* Теория и практика инвестиционного обеспечения развития экономики депрессивных регионов. М.: НЦСИМО, 2004.
12. Об инвестиционной деятельности в Республике Адыгея: Закон Респ. Адыгея [№ 64 от 09.02.1998]: (в ред. Законов РА № 111 от 29.01.1999, № 20 от 07.06.2001, № 82 от 26.07.2002) // *Собр. законодательства Респ. Адыгеи*. 1998. № 2.

МИНАЕВА Е.В., КОЛПАКОВА Т.В.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Продовольственный комплекс народного хозяйства выполняет приоритетную роль для экономики Российской Федерации, поскольку эта отрасль обеспечивает удовлетворение важнейших первичных потребностей населения страны. Главным фактором финансового благополучия предприятий пищевой промышленности является их экономическая устойчивость, на которую в первую очередь влияет достигнутый уровень управления производством. Разработка и принятие оптимальных управленческих решений менеджерами происходит в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры, а также ограниченности ресурсов. На уровне отдельных предприятий эта неопределенность проявляется в виде упущенных возможностей, дополнительных потерь и затрат. Отсюда можно сделать вывод, что выбранная тема является своевременной и актуальной.

Эффективность производственной деятельности хозяйствующих субъектов продовольственного комплекса в рыночных условиях зависит от многочисленных факторов микро- и макроэкономической среды. Достаточно заметное влияние оказывают неразвитость экономической, кредитно-финансовой, налоговой и таможенной политики, мобильность конъюнктуры рынка, низкий уровень инновационности, значительный износ активной части основных фондов, несовершенство методов и способов управления.

Анализ степени изученности темы показал, что хотя проблемы принятия оптимальных управленческих решений рассматривались во многих отечественных и зарубежных научных публикациях, однако чаще всего, они имеют различную степень детализации и неоднозначность методов определения уровня рисков. Необходимо отметить, что рассматриваемые научные разработки практически не учитывают специфические особенности предприятий пищевой промышленности, а поэтому с большей степенью достоверности можно полагать, что данная проблема является мало изученной.

В работе показано, что традиционно используемые методы принятия управленческих решений не вполне адекватны меняющимся рыночным условиям, они не учитывают возможные потери и методы их оценки. Кроме того, они не позволяют учесть в явном виде экономические последствия принятия тех или иных альтернативных решений. Сложившаяся ситуация требует разработки новых методов управления исходя из того, что основное предназначение управленческого решения сводится, с одной стороны, к определению степени риска, а с другой – к принятию его оптимального варианта.

В этой связи изучены теоретические основы принятия оптимальных управленческих решений, выработанные учеными мирового сообщества. Используя научные положения и

результаты собственных исследований, предложена модифицированная методика количественного измерения риска, учитывающая специфику предприятий пищевой промышленности, а также разработана система классификации рисков, которая в отличие от существующих основана на наиболее приемлемом способе группировки в зависимости от частоты причин и источников появления рисков. Детальный анализ современного состояния экономических объектов продовольственного комплекса выявил целый ряд, как положительных тенденций развития, так и основных факторов, ограничивающих деловую активность предприятий, снижающих эффективность их деятельности.

Выявлено, что к числу отрицательных факторов можно отнести неопределенность экономической обстановки, недостаточный спрос на отечественные виды продовольствия, недопустимо низкий объем его экспорта, высокую конкуренцию со стороны зарубежных производителей, недостаточный уровень обновляемости оборудования, отсутствие необходимых инвестиционных ресурсов и другие.

В результате исследования выявлены циклические колебания объемов производства пищевой промышленности. Так, для объемов производства наиболее важных видов продовольствия белковой группы – мяса, цельномолочной продукции и животного масла – выявлены три характерные динамические фазы:

- первая повышательная волна с 1980г. до 1990 г., т.е. начала существенных рыночных преобразований;
- вторая десятилетняя понижательная волна с 1990 по 1999 г., т.е. фаза свертывания производства, когда сводный индекс его объемов уменьшился примерно в 4 раза;
- третья повышательная волна прироста объема производства, начавшаяся с 2000 г., когда стала наблюдаться положительная тенденция, а сводный индекс увеличился почти на 12% с характерным прогнозируемым трендом устойчивого роста.

При установлении динамики основных показателей работы пищевой промышленности в целом, выявлена устойчивая тенденция их роста. Начиная с 1990 года, число действующих предприятий возросло в 3,8 раза, при этом увеличилась их производственная мощность, наблюдалась тенденция роста положительного финансового результата. Наилучшие результаты были достигнуты в 1995 году, когда превышение доходов над расходами составило 15,5 млрд. руб. Эти данные показаны на плакате 4. В последующие годы положение стало несколько улучшаться, и уже в 1999 году положительный финансовый результат достиг 27 млрд. руб. В целом за период с 2000 года наблюдалось систематическое увеличение финансового результата, что связано не только с ростом объемов выпуска продукции, но и повышением цен.

Наилучшие финансовые результаты в целом за рассматриваемый период также были достигнуты в 2001 году, когда рентабельность продукции имела наибольший уровень и составляла 11,5%. При этом наблюдалось снижение затрат на один руб. продукции на 2% по сравнению с затратами на производство в предшествующем году.

В результате исследования в работе сделаны выводы, что для стабилизации продовольственного рынка страны необходима разработка новых методов оценки уровня риска, реализация научных подходов к выработке оптимальных управленческих решений и формирование стратегий предприятий по адаптации их к внешней рыночной среде.

На основе выполненного анализа разработана система методов по принятию оптимальных управленческих решений, связанных с производством и сбытом продукции, которые могут быть в принципе использованы для предприятий пищевой промышленности.

В качестве научных подходов для решения задачи была использована модель линейного программирования. Вначале рассмотрена модель принятия решения, представленная в детерминированной постановке. Сопоставление действующей и разработанной в рамках данного исследования модели принятия оптимальных управленческих решений позволило скорректировать предложенную предприятием стратегию путем приведения ее в соответствии с установленными критериями и определения влияния случайных факторов на ее целевые показатели.

В процессе исследования сделан вывод, что с точки зрения управления рисками действующие методы принятия управленческих решений должны быть ориентированы на реализацию оптимальных стратегий производства продукции на основе:

- нахождения экстремума среднего значения целевой функции, т.е. математического ожидания целевого показателя, определенного по М-постановке;
- максимизации вероятности получения экстремального значения целевой функции, рассчитанной по Р-постановке.

В целом, проведенный анализ формирования программы производства продукции в условиях неопределенности и повышенного риска ограниченных ресурсов показывает, что при формировании оптимального плана ее выпуска необходимо учитывать вероятностный характер воздействующих факторов, поскольку детерминированные методы не способны учесть их стохастический характер.

Наряду с этим при формировании ресурсных ограничений предлагается учитывать влияние конъюнктуры рынка, что будет способствовать адекватности модели реальным рыночным условиям и оптимизации программы производства. При этом должны учитываться структура ассортимента, соответствующая спросу населения, обеспеченность прибыльности от реализации конкретного вида выпускаемой продукции. Установлено, что более рентабельная продукция может иметь низкий спрос, чем низкорентабельные ее виды. Такая вероятность должна учитываться менеджерами при принятии управленческих решений.

Доказано, что действующие методы принятия управленческих решений как в детерминированной, так и в стохастической постановках не обеспечивают надежности реализации эффективных стратегий. Кроме того, на их основе невозможно количественно оценивать степень риска и экономические последствия несовпадения планируемых и фактических показателей деятельности предприятий.

В этой связи предложена научно обоснованная методика принятия управленческих решений по формированию производственных программ с учетом хозяйственных рисков в условиях ограниченности ресурсов. В соответствии с этим была разработана экономико-математическая модель формирования производственной программы многономенклатурного выпуска продукции. Эта модель реализована в двух постановках. В первом варианте предлагается решение задачи по формированию стратегии предприятия, соответствующей определенному уровню риска. Во втором случае необходимо решить двойственную задачу по определению оптимального значения целевого показателя (например, прибыли) путем минимизации математического ожидания штрафной функции потерь и расчета уровня риска, соответствующего принятой стратегии.

Сопоставление показало, что технико-экономические результаты по двум вариантам обоснованных стратегий достаточно близки, они имеют расхождение в пределах 6% по большинству факторов. Наибольшие отличия имеют только показатели потерь общей и дополнительной прибыли. Расчеты показали, что хотя значение риска, определенное по двойственной стратегии, на 5,8% выше, чем по первому варианту, однако уровень прибыли будет больше.

В то же время, как показывает сравнение, хотя и имеются некоторые отличия в разработанных стратегиях, однако они не столь существенны, чтобы отдать предпочтение одному из них и поэтому оба варианта стратегий могут быть рекомендованы к использованию.

Сопоставление стратегии, разработанной предприятием, и обоснованной в рамках выполненного исследования, свидетельствует о том, что стратегия предприятия ориентирована на получение более высокой прибыли, однако вероятность этого события довольно мала, т.е. в два раза ниже вероятности производства продукции по предлагаемой стратегии. Более высокая надежность предлагаемой стратегии подтверждается математическим ожиданием дополнительной прибыли в размере 677 тыс. руб. Резюмируя полученные итоги, можно сделать следующие выводы по научной новизне.

Предложен научный новый подход к проблеме определения рисков и их количественного измерения применительно к деятельности предприятий пищевой промышленности.

Показано, что принятие оптимальных управленческих решений с различным уровнем рисков приводят к непредсказуемым экономическим последствиям. Учет этих экономических потерь и их минимизацию предлагается осуществлять с помощью штрафной функции, параметры которой могут измеряться количественно.

Разработанная модель обеспечивает принятие оптимальных управленческих решений по формированию перспективной стратегии развития в соответствии с заданным уровнем риска для получения выгодного значения прибыли путем минимизации потерь.

Реализация основных положений и разработанных рекомендаций, частичное осуществление которых начато в ходе выполнения данного исследования, может гармонически дополнить методологию принятия оптимальных управленческих решений на предприятиях, что будет способствовать повышению общей эффективности производства. Наличие математического аппарата и реального программного обеспечения, расширение сферы применения методики являются предпосылкой практического использования полученных результатов.

В процессе формирования рыночных отношений должна реализовываться стратегия переноса акцентов деятельности на приоритетность запросов потребителей вместо удовлетворения интересов продавцов. В этих условиях, чтобы завоевать конкурентные преимущества, предприятия должны следовать основным экономическим законам развития. Их деятельность должна сопровождаться существенными изменениями в организации производства, труда и управления.

Для завоевания значительной ниши и сегмента рынка продаж продукции предприятиями должны использоваться следующие методы и способы достижения конкурентных преимуществ, установленные в исследовании:

- удовлетворение запросов каждого клиента. Цель любой компании - создать сообщество лояльных заказчиков, поддерживая приверженность потребителя всеми возможными способами;
- максимальное использование возможностей уже завоеванного сообщества. Создав потребительское «сообщество», организация может извлечь из этого наибольшую прибыль. В этом случае товары превращаются в «расширенные товары», включающие в себя множество дополнительных услуг. А сами компании эксплуатируют свою бизнес-технологии, предлагая потребительской аудитории все новые продукты и услуги;
- трансграничность потребительского сообщества. Организация должна стремиться расширить свою клиентуру до максимально возможного объема. Информационные технологии представляют в настоящее время хозяйствующим субъектам общества, дают возможность обслуживать потребителя 24 ч. в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году в любой точке земного шара;
- приоритет гибким формам организации производства. Традиционным типом становится производство небольших партий товара в рамках одной общей модели;
- приоритет доставки продукта или услуги «точно в срок»;
- гарантия качества продукции и его соответствия указанным на этикетке параметрам;
- использование эффективных методов ценообразования в зависимости от длительности периода работы с клиентом и партии закупаемой продукции.

Учитывая, что в эпоху завоевания доверия индивидуальных групп клиентов, товар дифференцируется как по типам, так и по объему, то местом хранения продукции, как правило, становится транспорт, на котором она доставляется потребителям. Если до начала формирования экономики, например, мука, сыр и другие виды продовольствия проходили на складе стадию созревания, то в условиях рынка этот процесс происходит во время доставки. За счет этого скорость оборачиваемости капитала возрастает более быстрыми темпами. Происходит экономия издержек на содержание складов и хранение продукции. Однако это доступно не всем организациям, а только тем, кто, не нарушая технологию производства и реализации продукции, воспользуется этим преимуществом при соблюдении без нарушения установленных параметров качества.

Когда продукция предприятия не пользуется достаточным спросом населения из-за низкого качества, неисследованности запросов потребителей, ограниченности ассортимента, то происходит затоваривание продукции, а как следствие, увеличение затрат на ее хранение, снижение качества и потребительских свойств.

Приспособление к интересам клиентуры в условиях конкуренции, в свою очередь, требует от производителей адекватной реакции на эти условия, результатом, выполнение которого должно стать повышение качества продукции обслуживания, прежде всего, сокращение времени выполнения заказов и безусловное соблюдение согласованного графика поставок. Тем самым, фактор времени наряду с ценой и качеством продукции становится определяющим условием успеха функционирования предприятия на современном рынке. Усложнение проблем реализации продукции при одновременном росте требований к качеству процесса ее

распределения и товародвижения вызывает у производителей аналогичную реакцию относительно своих поставщиков сырья и материалов. В итоге этого образуется довольно сложная система взаимосвязей между различными субъектами рынка, которая вызывает необходимость модификации, существующих моделей организации процессов снабжения и сбыта.

Для ориентации на достижение высокой эффективности производства и реализации продукции путем завоевания доверия потребителей всем хозяйствующим субъектам необходимо использовать принципы гармоничного развития.

Как видно из изучения целого ряда литературных источников, принципы развития у различных авторов имеют аналогичный состав, а подчас и противоречивый. Поскольку принципы гармоничного развития предприятий предложены ограниченным числом авторов, то при рассмотрении их состава будем исходить из посылки, что речь идет об аналогичных категориях. Поэтому проведем аналогию и допустим, что принципы развития и принципы устойчивого развития предприятий могут считаться своего рода синонимами принципов гармоничного их функционирования. Развитие производства базируется на принципах: инерции (запаздывания), эластичности, непрерывности и стабилизации. Принцип инерции заключается в том, что изменение потенциала системы (организации) начинается лишь спустя определенное время после начала воздействия изменений во внешней или внутренней среде и продолжается некоторое время.

Принцип эластичности состоит в том, что скорость изменения потенциала системы (организации) зависит от самого потенциала. Если система мало восприимчива к изменениям, т.е. эластичность ее мала, то небольшие воздействия не оказывают на нее никакого влияния. Если же система восприимчива к воздействиям, то считается, что она обладает высокой эластичностью. На увеличение эластичности организации влияет ряд факторов, наиболее важными из которых называются универсализация производства, страхование, высокий уровень унификации изделий, ротация кадров, слабая зависимость от внешней среды и т.п. Уменьшению уровня эластичности организации соответствуют узкая специализация производства, отсутствие резерва производственных мощностей, значительная зависимость от внешней среды, сокращение ротации кадров.

Принцип непрерывности заключается в том, что процесс изменения потенциала системы (организации) идет непрерывно, меняются лишь скорость и знак изменения.

Принцип стабилизации состоит в том, что система (организация) стремится к стабилизации диапазона изменения потенциала системы. Этот принцип основан на потребности человека и общества в стабильности на определенном отрезке времени.

Принцип координации – каждая организация должна следить за стратегическими, тактическими и оперативными изменениями и вносить соответствующие коррективы в механизм их выполнения и другие.

Проанализировав состав перечисленных принципов, можно сделать вывод о том, что они носят не общий, а скорее локальный характер и приемлемы более для развития производства, чем для гармоничного развития хозяйствующих субъектов. Несмотря на весомость приведенных составов принципов, на наш взгляд, вряд ли углубленную переработку зерна, обновление знаний и контроллинг можно считать принципами. Это, прежде всего, факторы, механизмы достижения цели развития предприятий.

К сожалению, пристальное изучение приведенных характеристик каждого из принципов не позволяет априори согласиться с их составом. Например, принцип независимости противоречит сути рыночной экономики, когда хозяйствующие субъекты получили полную свободу действий, и государство возложило на них целый ряд функций, ранее не выполняемых предприятиями. Принцип слабого влияния также носит противоречивую природу, так как одним из признаков совершенной конкуренции, согласно теории рынка, является как раз слабое влияние одного из производителей товаров на уровень цен.

Основываясь на основных экономических законах, из числа проанализированных, а также выявленных в процессе изучения составляющих данной категории предложим собственную классификацию принципов гармоничного развития предприятий: пропорциональность, автоматизированность, стандартизованность, координационность, стимулированность, информационность, ресурсосберегаемость, продуктивность, прибыльность, ответственность, дисциплинированность и социально-экономическая справедливость.

Принцип пропорциональности ориентирует на постепенное выравнивание уровней развития всех сторон деятельности предприятия в материально-техническом, инновационном, организационном, управленческом, социальном аспектах. Только при равномерном развитии производства, труда и управления во внутренней сфере предприятия, а также адаптации своей деятельности к требованиям социально-ориентированной экономики возможно достижение конкурентных преимуществ и обеспечение на этой основе высокой прибыльности, необходимой для расширенного социально-экономического воспроизводства.

Принцип автоматизированности. По этому принципу рекомендуется повсеместное использование вспомогательных технических средств везде, где это возможно. Человеческий труд, насколько это возможно, должен быть заменен работой машин. Автоматизация не ограничивается только применением машин, она должна охватывать весь производственный, организационно-коммерческий и информационный процесс.

Принцип стандартизованности означает, что все виды выпускаемой продукции, предоставляемые услуги, выполняемые функции должны соответствовать определенным параметрам, показателям, нормам, требованиям.

Принцип координационности, т.е. объединение усилий всех работников на достижение цели развития, подчинение усилий всего персонала и ориентация его на единство целей. Координация должна осуществляться на каждом уровне управления одним менеджером, т.е. путем использования способа единоначалия. Эффективность координации зависит от диапазона числа подчиненных каждому менеджеру. Это возможно только в том случае, если число прямо подчиненных работников одному начальнику не превышает 6–8 человек.

Одним из эффективных принципов гармоничного развития является стимулированность, т.е. успешный труд каждого человека может быть мотивирован только хорошей зарплатой. Человек действует рационально и в отношении взаимобмена с окружающими ищет максимальную выгоду, преследуя свои собственные интересы. На предприятии эти отношения взаимобмена состоят в исполнении работы за вознаграждение в виде хорошей зарплаты. Таким образом, организовывать – означает также направлять средства и людей на достижение определенной цели.

Следующим принципом следует выделить информационность. Развитая сеть информационного обеспечения структурных подразделений должна обеспечивать руководство полной информацией о действиях и поведении подчиненных, а персонал должен быть информирован о планах руководства.

Принцип ресурсосбережения ориентирован на то, чтобы из всех производственных, торговых оборотов, комплекса услуг был выбран вариант, обеспечивающий наиболее экономически выгодное использование ресурсов и выполнение поставленной задачи.

Принцип продуктивности труда обеспечивает соотношение достигнутых результатов и суммы использованных факторов производства. Продуктивность достигается при увеличении результата, без привлечения дополнительных трудовых ресурсов, без роста потребления энергии и сырья. При увеличении результата на основе роста суммы издержек, т.е. за счет экстенсивного фактора, обеспечивается рост производства, но не повышение продуктивности труда. Показателями роста продуктивности труда служат в промышленности – снижение затрат на единицу продукции, в торговле – увеличение выручки на продавца, кассира или на квадратный метр торговой площади, в бухгалтерском учете – число произведенных операций на одного бухгалтера.

Принцип ответственности за принимаемые решения предусматривает, что эффективный менеджмент невозможен без возложения на него соответствующей доли ответственности. Мера этой ответственности, ее материальный эквивалент не поддается никакому учету. Однако каждый менеджер должен нести ответственность за принимаемые решения, так как от их обоснованности и скорости принятия зависит эффективность деятельности организации и уровень заинтересованности в результатах труда персонала, размер ниши рынка и контингент потенциальных покупателей продукции.

Принцип дисциплинированности означает, что весь персонал предприятия, начиная от руководства и кончая работниками низших тарифно-квалификационных разрядов, менеджеры всех уровней, независимо от занимаемой должности, обязаны четко соблюдать производственно-технологическую и управленческую дисциплину, этику и культуру ведения бизнеса.

Рабочие обязаны обеспечивать ведение технологического процесса, рационального использования ресурсов, снижать потери и выполнять все указания своего непосредственного руководителя. Менеджеры должны использовать современные методы и способы управления, обеспечивать благоприятный морально-психологический климат в коллективе, соблюдать режим труда и отдыха.

Соблюдение принципа социально-экономической справедливости есть результат сочетания благожелательности с правосудием. Справедливость не исключает ни энергичных действий, ни жесткости в случаях необходимости со стороны руководителей различных звеньев управления. Справедливость при практическом ее осуществлении нуждается в применении современных методов, здравом смысле, большом опыте и добропорядочности. Требования социально-экономической справедливости и равенства – это совокупность запросов, с которыми менеджерами различных уровней надо всегда считаться в обращении с персоналом и друг с другом. Руководители и менеджеры предприятия должны напрягать свои лучшие способности, чтобы эффективно управлять персоналом. Они должны стремиться укоренить чувство справедливости на всех ступенях иерархии. При этом условия труда должны быть равными для всех, только при этом они будут улучшаться, обновляться знания, повышаться заработная плата.

Принцип прибыльности ориентирован на наращивание массы прибыли и расширенное воспроизводство. Для получения объема прибыли, достаточного для осуществления производственно-коммерческой деятельности, стимулирования персонала и удовлетворения его труда в результатах диверсификации и обновления производства, расширения числа рабочих мест необходимо осуществлять постоянный поиск новых сфер рынка, расширять ассортимент продукции, обеспечивать её конкурентоспособность, внедрять культуру производства, обеспечивать охрану окружающей среды и т.д.

МИРОНОВ В.И.

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В советский период интеграционные процессы в производстве имели свою специфику [1]. На протяжении этого исторического периода предпринимались попытки внедрить различного рода объединения, комбинаты, комплексы и другие формы территориальной и отраслевой организации производства с целью рационального использования ресурсов и получения народнохозяйственного эффекта. При этом критерии интеграции определялись в большей степени не экономическими соображениями. При объединении предприятий использовались планово-административные методы, не в полной мере учитывавшие экономические интересы хозяйствующих субъектов. Взаимосвязи между предприятиями в планово-административной экономике устанавливались и регулировались плановой системой, а не участниками. Отношения между предприятиями скорее являлись вертикальными, чем горизонтальными, поскольку предприятия были тесно интегрированы с вышестоящими административными органами, а горизонтальные связи с другими предприятиями были довольно слабыми.

В 90-е годы XX века помимо объективных требований и тенденций развития народного хозяйства, у России появились специфические обстоятельства, активизирующие интеграционные процессы в промышленности и других отраслях бизнеса. Потеря управляемости, обвальное падение спроса и объемов производства, недостаток инвестиций и оборотных средств, сокращение государственных заказов и крайняя неопределенность перспективы обусловили необходимость поиска новых форм кооперации, проведения интеграции.

С точки зрения организационных преобразований наиболее типичной стратегией выживания предприятий в 1991–1995 гг. была стратегия вхождения в вертикальные структуры

(корпоративные группы), организованные из отраслевых структур или создаваемые заново. В этот период была велика роль корпоративных объединений, большей частью реорганизованных из бывших министерств и их подразделений. Многие предприятия старались оставаться элементом подобных структур, что позволяло им получать помощь в снабжении и сбыте, во внешнеэкономической деятельности, финансовую поддержку, участвовать в лоббировании интересов в верхних эшелонах власти.

Если в административно-плановой экономике число типов объединений предприятий исчислялось десятком, то в рыночной (например, в США) их сотни. В переходной экономике России типов объединений – больше ста. И структура, или фазовые портреты, этих организаций, их зоны гораздо разнообразнее, чем в США (сказались результаты приватизации). Если в административно-плановой экономике существовал критерий технологической целесообразности, в рыночной – критерий прибыльности, то критерий, которым руководствовались предприниматели, участвующие в приватизации, не является ни тем, ни другим. Субъекты ориентировались на стратегическую прибыль, захват рынков либо на приобретение тех или иных активов. Короткие сроки приватизации обусловили возникновение в России объединений совершенно различных объектов народного хозяйства. Появились промышленные, финансово-промышленные, финансово-коммерческие группы.

До 1995 г. можно было говорить о двух разных секторах экономики переходного периода: коммерческих фирмах и приватизированных и неприватизированных государственных предприятиях. После 1995 г. произошел качественный скачок: заметные позиции занял смешанный сектор, где представители «новых» и «старых» приватизированных предприятий оказались вместе в различных объединениях, начали «играть» по одним и тем же правилам, у них формировалась общая корпоративная культура.

Процессы децентрализации государственного сектора, а затем его укрупнения и образования промышленных и финансово-промышленных групп, с одной стороны, и процесс образования и укрупнения коммерческого и финансового капитала с другой стороны, происходили параллельно до 1995 г.

В 1995 г. вновь созданные коммерческие, финансовые, финансово-коммерческие группы, возникшие в результате приватизации, промышленные предприятия, а также трансформированные промышленные и финансово-промышленные группы стали объединяться. Коммерческие фирмы и финансово-коммерческие группы начали покупать промышленные предприятия, участвуя в приватизации, залоговых аукционах, конкурсах, и создавать торгово-финансово-промышленные объединения.

Во второй половине 90-х гг. начался процесс упорядочивания российских холдингов. Предприниматели стали искать логику своего бизнеса, изменять холдинги. Многие диверсифицированные корпорации формируются, как и ранее, за счет размещения свободных денежных средств – покупаются наиболее перспективные бизнесы или просто те предприятия, которые продаются в настоящий момент. Одной из главных целей является достижение устойчивости холдинга за счет создания бизнес-портфеля, сбалансированного с точки зрения жизненных циклов различных отраслей и подверженности влиянию рыночной конъюнктуры.

Большая часть вертикально интегрированных компаний была выстроена нефтяными компаниями и металлургами. Интеграция назад, как правило, была необходима для защиты от монополизма поставщиков. Интеграция вперед объяснялась желанием увеличить добавленную стоимость – иными словами, получать большую прибыль.

Многие горизонтально-интегрированные холдинги образовывались путем покупки конкурентов. Вследствие этого увеличивается доля рынков, эффект масштаба приводит к снижению удельных издержек на разработки, производство и продвижение. Правда, в результате некоторые компании стали ощущать себя монополистами национального масштаба.

Происходит строительство правовой инфраструктуры. Созданы базовые элементы современного корпоративного права – «правила игры», законодательно определяющие формы, механизмы образования крупных интеграционных структур. Интенсифицируется процесс формирования корпоративного звена рыночного типа.

Таким образом процесс интеграции предприятия стал достаточно заметным явлением для 1997 г. – первой половины 1998 г., однако его можно было рассматривать в тот период прежде всего как защитную центростремительную реакцию микроуровня в отдельных неконкурент-

тоспособных или депрессивных секторах российского реального сектора экономики. В конце 1998-1999 гг. происходил более масштабный процесс усиления роли государства – федерального центра и региональных властей.

Процесс интеграции продолжается и по сей день. Однако экономика России предпочитала вертикальную интеграцию, так как данная форма удовлетворяла в условиях кризиса неплатежей. В настоящее время наметился интерес к горизонтальной форме интеграции, хотя данная форма еще не приобрела значительных масштабов.

История развития крупных структур в отечественной промышленности отличается от зарубежной практики, а именно: создание структур происходило централизованным способом на протяжении советского периода, и в 90-е гг. произошел резкий скачок к стихийному процессу образования интеграционных объединений. Если рынок США и Европы на протяжении 100 лет в процессе эволюции подошли к устойчивому и упорядоченному рынку слияний и поглощений, то для Российской Федерации многие приемы и методы данного рынка еще не известны и законодательно не закреплены. Поэтому следующим этапом изучения будут исследования методов объединения предприятий, условия образования горизонтальных структур, применение методов оценки при слияниях, мотивы объединения и антимонопольное регулирование процессов горизонтального слияния.

В практике слияний российских компаний в 1991–2000 гг. превалировала тенденция «враждебных поглощений». «Враждебные поглощения – одна из форм интеграционных операций, имеющих те же черты, что и любые интеграционные сделки».

Большинство российских «враждебных поглощений» не могут быть квалифицированы в соответствии с иностранными дефинициями [3]. Спектр способов получения контроля над компанией-целью в процессе «враждебной атаки» не подпадает ни под какие модели и критерии, принятые международным бизнес-сообществом. Из подобных сделок только небольшая часть может быть квалифицирована как классические образцы слияний и поглощений. При этом большая часть российских интеграционных операций квалифицируется как «захваты», во-первых, из-за оказанного сопротивления, и, во-вторых, при наличии конкурента – захватчика.

В России частота использования сделок по «враждебному поглощению» предопределяется следующими условиями:

- изначальное сохранение условий монополизации экономики, которая была унаследована от советской экономики;
- основной экспортный поток доходов формируется на 2000 российских предприятий;
- большая часть предприятий-производителей экспортных товаров, так называемые «компании-цели», уже были включены в те или иные группы компаний к августу 1998 г. А также сформировавшаяся стабильная структура акционеров возможных компаний-целей в условиях краха фондового рынка 1998 г. не позволила в большинстве случаев получать контроль над компанией-целью путем приобретения пакетов акций на вторичном рынке до середины 2000 г.;
- возможность снижения стоимости сделки по получению контроля посредством приобретения долговых обязательств и сохранения «инкогнито»; отсутствие нормативного регулирования сделок с долговыми обязательствами.

Основные причины «непопулярности» и возможные трудности при осуществлении классических слияний и поглощений в России следующие:

1. Трудоемкая и капиталоемкая процедура сделки (необходимость в проведении в большинстве случаев нескольких собраний акционеров; квалифицированное «голосование»; согласование с государственными органами; финансовые издержки; затраты на приобретение акций у несогласованных акционеров; снижение ликвидности общества – приобретателя акций).
2. Влияние кредиторов (право досрочного прекращения обязательств, возможные выплаты).
3. Наличие задолженности присоединяемой компании перед бюджетом и внебюджетными фондами и издержки по ее реструктуризации, наличие ценных бумаг на иностранных рынках.
4. Требования по составлению и наличию информации в передаточных актах и разделительном балансе.
5. Налоговые последствия.

6. Противоречия между группами акционеров.

1995–2003 гг. Характерными особенностями слияний и поглощений в России являются: характер юридического оформления, роль государства, влияние глобализации, по-прежнему превалируют поглощения через банкротства [4].

Основные причины, усилившие процесс слияния и поглощения в России [2]:

Во-первых, не завершен процесс реальной приватизации, и примерно 1/3 собственности после ваучерной приватизации оказалась в руках неэффективных собственников, которые не могут извлечь из этой собственности нормальный доход и прибыль. Поэтому неизбежен дальнейший передел собственности и ее переход от неэффективных собственников к более эффективным.

Во-вторых, в ряде отраслей не проведены институциональные реформы, и структура предприятий в основном осталась такой же, как и была при плановом, централизованном хозяйстве, что противоречит рыночным реалиям.

В-третьих, в результате приватизации в ряде отраслей образовалось множество мелких и неэффективных компаний, которые сейчас укрупняются, в том числе, так сказать, «по инициативе сверху».

В четвертых, сегодня для предприятий болезненная тема – нехватка оборотных средств. В отличие от развитых рыночных стран в России практически отсутствует рынок капитала. Предприятиям и организациям для финансирования экономического роста прежде всего приходится полагаться на собственные средства. В этих условиях крупным объединениям, концернам, холдингам выживать намного легче, чем мелким и средним по размерам предприятиям и организациям, что также подхлестывает процесс поглощения и слияния.

В-пятых, низкая рыночная капитализация подавляющего большинства предприятий и организаций (в среднем она в 3–5 раз ниже показателей других рыночных стран в расчете на сопоставимые параметры) резко облегчает процедуру слияния и поглощения.

И последнее. Не менее 2/3 российских предприятий имеют долги перед бюджетом, перед поставщиками или перед банками. При этом у значительной части долг так велик, что выплатить его практически невозможно из-за прогрессирующего роста сумм долга за счёт пеней и штрафов. Такие предприятия и организации попадают под действие закона о банкротстве.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что горизонтальная интеграция в Российской Федерации отличается от зарубежной методами и условиями образования и регулированием антимонопольного законодательства. Российское антимонопольное законодательство разрабатывалось на базе европейского опыта регулирования конкуренции. И в России, и в Европейском Сообществе политике конкуренции отводится важное место, и к настоящему времени создана разветвленная законодательная и институциональная база регулирования конкурентных отношений, на государственном уровне постоянно проводится работа по совершенствованию правил конкуренции и повышению эффективности конкурентной политики по контролю экономической концентрации.

В целом следует отметить, что имеющие место ориентиры российской антимонопольной политики противоречат практике промышленной политики развитых стран, стремившихся с ее помощью укрепить конкурентоспособность национальных экономик. Российская антимонопольная политика в отличие от западной промышленной политики, проводившейся на этапе послевоенного восстановления народного хозяйства, направлена на противодействие процессам экономической концентрации с целью не допустить появления хозяйствующих субъектов, обладающих рыночной властью. Представляется важным скорректировать государственную политику таким образом, чтобы исключить ее противодействие эволюционным экономическим процессам. Действенными ориентирами повышения конкурентоспособности российской экономики являются стимулирование ресурсосберегающей концентрации производства (в том числе с увеличением рыночной власти хозяйствующих субъектов), а также поощрение кооперации российских предприятий на мировом и национальном рынках. В концентрированном виде этот подход можно охарактеризовать как формирование эффективной конкурентной структуры рынков с целью противостояния давлению международной конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 5.
2. Ильинская Н.В. Слияния и поглощения в современной России: анализ и тенденции // Бизнес Академия. 2003. № 2–3(24).
3. Леонов Р. «Враждебные поглощения» в России, опыт, техника проведения и отличие от международной практики // Рынок ценных бумаг. 2000. № 24(183).
4. Пирогов А. Особенности слияний и поглощений российских компаний // Управление компанией. 2002. № 5.

МИХАЙЛОВА Н.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
КЛАСТЕРАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития процессов регионализации национальной экономики и ее рыночного трансформирования характеризуется переходом от посткризисной стабилизации к фазе экономического роста. Это требует от территориальных административно-хозяйственных систем пересмотра концептуального подхода к стратегическому, тактическому и оперативному планированию, адаптации своей иерархической структуры к новым условиям хозяйствования, пересмотра системы вертикальных и горизонтальных связей, усовершенствования методического и инструментального обеспечения разработки управленческих решений.

Одним из перспективных способов, обеспечивающих решение указанных выше задач, является формирование на территории субъекта Федерации экономических кластеров, отличающихся единой целеориентацией. Это дает возможность использования позитивных эффектов взаимодействия предприятий различных форм собственности и направлений деятельности, обеспечивает высокую адаптивность региональной системы и ее интегрированность в единое экономическое пространство России. В настоящее время обоснование целесообразности, мотивационные аспекты, ресурсное, организационное и инструментальное обеспечение применения кластерного подхода достаточно хорошо разработаны для целого ряда направлений [1], в том числе и обеспечивающих развитие регионов Юга России: зерновой кластер Краснодарского края [7], кластер туризма Республики Адыгея [4] и др. Однако авторы указанных работ базируются на положении о саморазвитии региональной экономики. Таким образом, появление кластера рассматривается как результат процессов самоорганизации в сложном объекте – региональной социально-экономической системе. Вместе с тем, указанные процессы формирования кластеров могут быть инициированы и региональными системами управления, что позволяет ожидать соответствия направлений деятельности возникающих структур стратегическим целям развития территории.

Возникающие в связи с этим проблемы могут быть подразделены в следующие агрегированные блоки:

- задачи научно-методического обеспечения процессов управляемого синтеза кластеров региональной экономики, решение которых формирует концептуальные основы, схему и алгоритм организации кластеров;
- организационное обеспечение, которое объединяет вопросы модификации структурно-функциональных характеристик системы управления регионом;
- проблемы практической реализации, связанные с необходимостью разработки методического и инструментального обеспечения решения задач мониторинга состояния, диагностики, сценарного прогнозирования, оценки эффектов функционирования экономических кластеров, разработки и реализации управляющих воздействий.

В качестве методологической базы регулирования взаимодействий элементов региональной экономики целесообразно выбрать подход, известный как управление условиями [3], адаптированный к специфике воспроизводственных процессов в региональных социально-экономических системах.

Несколько подробнее остановимся на проблемах создания организационного обеспечения формирования территориальных экономических кластеров. Структуры управления хозяйствующих субъектов обладают большей гибкостью, чем административные структуры управления регионом. На рис. 1 представлена структура исполнительной власти региона, включающая [5]:

- первый уровень управления, представленный губернатором области (президентом республики);
- руководителей департаментов (министерств);
- руководящих работников администраций подведомственных городов и районов;
- руководителей домоуправлений, поселковых управ и т.д.

Аналогичную структуру имеют законодательные органы, возглавляемые законодательным собранием и аналогичными образованиями республик и округов (например, Хасэ в Республике Адыгея).

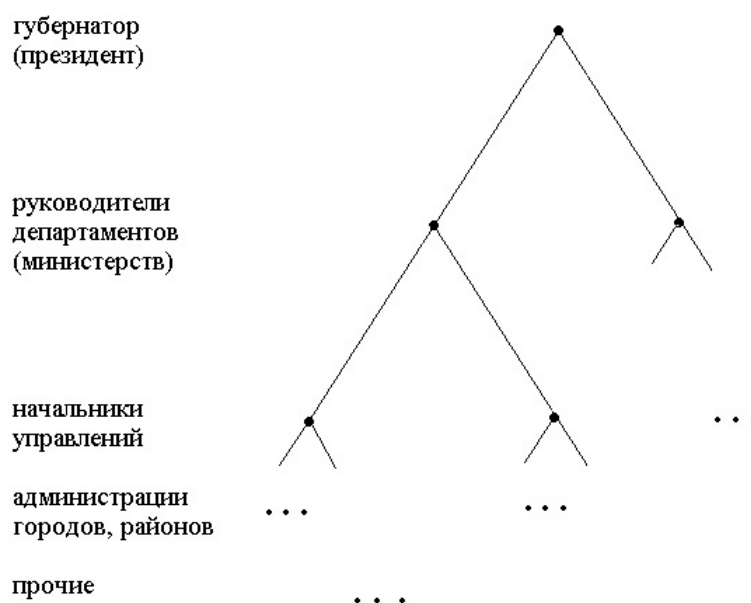


Рис. 1. Структура регионального управления.

Отличительными особенностями этих структур является строгая иерархичность, выполнение принципов единоначалия и непрерывности управленческой цепочки. Указанные свойства определяются характером решаемых в настоящее время региональными администрациями задач.

Решение задачи управления процессами формирования и функционирования территориальных экономических кластеров не может быть осуществлено в рамках традиционной структуры регионального управления. Поскольку кластер, как правило, представляет собой многопрофильное объединение различных относительно самостоятельных хозяйствующих субъектов, невозможно создать вертикаль управления, полностью обеспеченную ресурсами (финансовыми, кадровыми, производственными, проектными и др.) для решения поставленной задачи. Указанные ресурсы естественным образом оказываются в подчинении разных департаментов (министерство экономики, отраслевые министерства, министерство труда и социальной защиты, природных ресурсов и др.).

Попытка реализовать указанную задачу в рамках существующих структур (рис. 2) приводит к нарушению принципа единоначалия, что затрудняет взаимодействие и координацию усилий отдельных подразделений системы регионального управления вследствие нечетко прописанной иерархии отношений, пониженной степени ответственности руководителей

различных ведомств, имеющих конкретные участки деятельности, сложности вопросов коммуникации. Очевидно, что у руководителей А и В третьего уровня возникла ситуация двойного подчинения от руководителей С и D. Сильно усложнилась структура коммуникаций между уровнями управления.

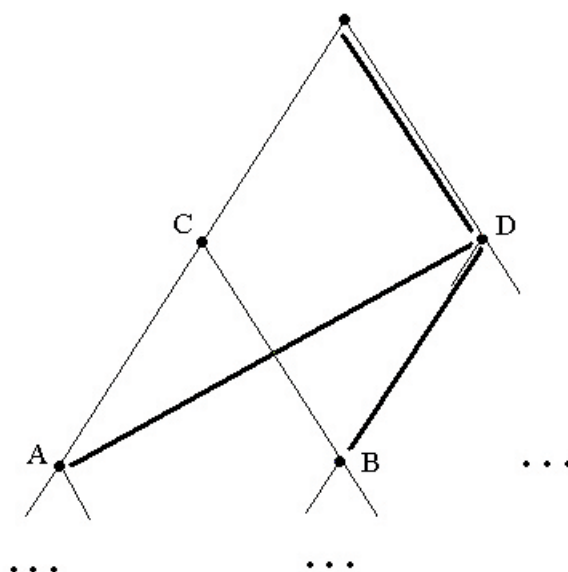


Рис. 2. Схема регулирования формированием и функционирование территориального экономического кластера на базе традиционной структуры управления регионом.

В работе [6] предлагается осуществить модификацию структуры системы управления региональным развитием за счет введения и формализации новых схем отношений административных работников, основанных на следующих принципах:

1. *Коллективной ответственности.* Этот принцип предлагается реализовать на основе использования экспертных процедур. Структурно взаимоотношения руководителей в этом случае можно изобразить следующим образом (рис. 3а).

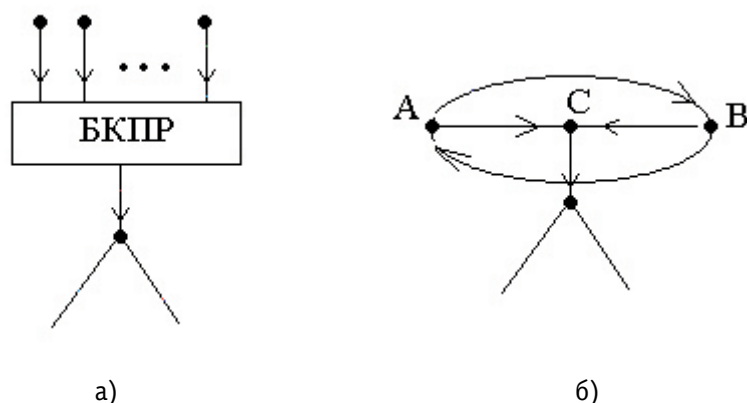


Рис. 3. Виды структурных преобразований элементов системы регионального управления; а) схема реализации принципа коллективной ответственности, б) схема реализации принципа равной ответственности.

2. *Равной ответственности на основе разделения функций* (рис. 3 б)).

В последнем случае руководители одного ранга А и В осуществляют согласование механизмов решения проблемы регулирования территориального кластера (дугообразные стрелки), выделяют необходимые ресурсы своих ведомств руководителю С (стрелки АС, ВС), который осуществляет дальнейшее управление по обычной иерархической технологии. Про-

цедура согласования представляет собой реализацию принципа коллективной ответственности.

Очевидно, реализация указанных принципов приведет к усложнению структуры системы управления, а также процессов взаимодействия отдельных ее подразделений, что негативно может сказаться на качестве управления. Это тем более важно, что в одном и том же регионе возможно развитие нескольких кластеров одновременно. Например, перспективными экономическими кластерами в Республике Адыгея могут стать:

- агропромышленный, интегрирующий сельхозтоваропроизводителей и предприятия перерабатывающей и пищевой промышленности, торговли;
- кластер туризма, определяющий развитие индустрии гостеприимства, транспорта, связи и других предприятий сферы услуг;
- производства строительных материалов, для чего в Республике Адыгея имеется определенная сырьевая база, трудовой потенциал.

Заметим, что перечисленные кластеры соответствуют обозначенным руководством Юга России стратегическим приоритетам развития [2].

В связи с этим, предлагается дополнить перечень приведенных выше принципов еще одним – сегментирования и разделения функций, который означает, что вся совокупность элементов каждой из отраслей региональной экономики подразделяется на сегменты, ориентированные на обслуживание (или способствующие достижению целей) какого-либо конкретного кластера или нескольких кластеров. В системе управления регионом в соответствии с полученной структурой выделенных сегментов разделяются функции отраслевых департаментов и ведомств, которые переходят в непосредственное подчинение подразделениям, осуществляющим руководство территориальными кластерами. Данная ситуация иллюстрируется рисунком 4. Приведенные обозначения подразделений системы управления регионом соответствуют указанным на рис. 3.

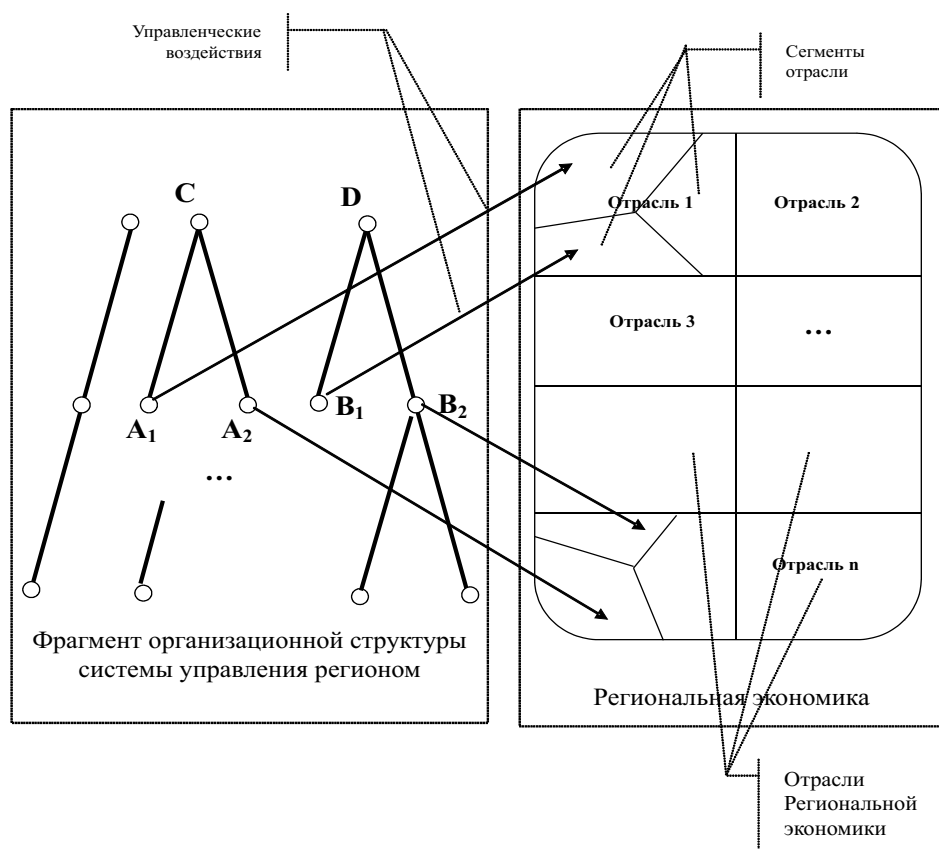


Рис. 4. Реализация принципа сегментации и разделения функций в управлении формированием и функционированием территориальных экономических кластеров.

Таким образом, предложенный подход к формированию структуры системы управления региональным развитием, обеспечивающим возможность образования на территории региона нескольких экономических кластеров, позволяет сохранить иерархичность строения, выполнение принципа единоначалия и единственность целеориентации функционирования элементов региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дранев Я.Н. // В кн. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. Кластерный подход к экономическому развитию территорий. М.: Сканрус, 2001.
2. Козак Д. Туризм и сельское хозяйство должны развиваться в ЮФО в первую очередь // РИА Новости. 19.04.07 (<http://ug.rian.ru/economy/20070419/81567893-print.html>)
3. Лябах Н.Н., Тхакушинов М.А., Чефранов С.Г. Идентификация рынка: задачи, пути решения, инструментарий. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999.
4. Новикова С.К. Формирование кластера туризма как форма достижения гомеостазиса в эколого-экономической системе региона. Проблемы устойчивости экономических и экологических систем. Региональный аспект. Майкоп: Качество, 2007.
5. Попов Р.А. Региональный менеджмент: Учебник. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
6. Пшиканок Н.И., Чефранов С.Г., Штадльбауэр Л.Г. Проблемы формирования инвестиционной политики региона. Майкоп: Изд-во АГУ, 2003.
7. Хуажева А.Ш. Основные вопросы разработки перспективных организационно-институциональных концептуальных моделей и механизмов устойчивого развития регионального агропромышленного комплекса. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. гос. ун-та, 2004.

МИШИН В.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Распоряжением от 17 июля 2006 г. № 1024-р Правительства Российской Федерации была принята Концепция региональной информатизации до 2010 года. Основной целью Концепции является повышение эффективности управления социально-экономическим развитием регионов Российской Федерации [4]. В соответствии с Концепцией региональной информатизации до 2010 года были предложены различные подходы к созданию информационных систем социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

На первом этапе реализации Концепции (2006–2007 годы) предусмотрено проведение детального и комплексного анализа уровня использования информационных технологий (ИТ) в социально-экономической сфере, государственном управлении и местном самоуправлении, а также потребностей населения в информационных услугах [4]. Представлены общие принципы формирования информационной системы социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Вместе с тем, системе управления экономическим развитием эколого-курортных регионов, таких, как Кавказские Минеральные Воды (КМВ), Сочи и др., присуща определенная специфика, которую следует учитывать при формировании региональных информационных систем [3].

Тем самым, актуализируется необходимость выявления особенностей экономического развития курортных регионов, а также выбора информационных технологий, которые в наибольшей мере соответствуют этим особенностям.

Обратимся к проблеме выработки предложений по внедрению информационных технологий, системы управления курортным регионом КМВ на основе анализа особенностей региона КМВ и существующих ИТ.

Целью образования эколого-рекреационного, особо охраняемого региона Кавказские Минеральные Воды является сохранение и воспроизводство уникальных природных лечебных факторов – минеральных вод и лечебных грязей, охрана земель, недр, ландшафтов, воздушного бассейна. Регион КМВ представляет собой эколого-экономическую систему, успешное развитие которой в первую очередь зависит от сохранения уникальных природных ресурсов и их эффективного использования в индустрии туризма, предоставления курортно-рекреационных услуг. В системном контексте хозяйство региона следует рассматривать как определенную целостность, которая взаимодействует с объектами внешней и внутренней среды.

На сегодняшний день одной из значимых проблем развития региона КМВ следует считать нахождение и установление оптимального баланса между формированием хозяйственно-промышленного комплекса региона и мерами по сохранению его уникальных природных ресурсов [2]. Это связано с тем, что возросшие антропогенные нагрузки, связанные с наличием химической, машиностроительной, деревообрабатывающей промышленности, старого неканализованного жилищного фонда, расположением животноводческих комплексов в областях формирования минеральных вод, ненормируемым применением гербицидов и ядохимикатов в сельском хозяйстве, привели к опасному загрязнению природной среды и снижению качества природных ресурсов.

Ряд достоинств и слабых сторон курортно-рекреационной отрасли региона КМВ, выявлен А.В. Михайленко [3]. В связи с этим, указано на целесообразность использования таких комплексных методов экономического стимулирования, как рыночное лицензирование, взимание платы за природные ресурсы, льготное кредитование экологически надежных предприятий, метод ускоренной амортизации природоохранного оборудования, специальное налогообложение предприятий, выпускающих экологически опасную продукцию и применяющих экологически опасные технологии и оборудование.

Управление развитием эколого-курортного региона Кавказские Минеральные Воды требует ежегодного экономического анализа. Анализ затруднен значительным количеством и ведомственной раздробленностью источников экономической информации, которая, к тому же, как правило, скудно публикуется в печати. Обобщение результатов экономического развития региона может быть достигнуто только на основе использования ИТ и использовано для принятия решений на региональном и муниципальном уровнях.

В связи с несовершенством системы мониторинга в администрации КМВ существует дефицит управленческой информации по региону. В то же время, для решения управленческих задач необходима информация, обеспечивающая исполнение следующих функций:

- координации действий федеральных ведомств, органов местного самоуправления и санаторно-курортных учреждений на территории региона;
- регулирования вопросов землепользования и строительства, а также функционирования санаторно-курортного комплекса в целом на территории региона;
- контроля за использованием и охраной вод, земель, лесов, недр, атмосферного воздуха и животного мира на территории региона;
- развития и продвижения санаторно-курортного и туристического потенциала территории.

Изучение Концепции региональной информатизации до 2010 года № 1024-р [4] и других источников [1] показывает необходимость создания специфической концепции информатизации эколого-курортных регионов.

Проведенный нами анализ известных ИТ показал, что для администрации Кавказских Минеральных Вод наиболее перспективными являются ИТ:

- ИТ обработки данных;
- ИТ автоматизированного офиса;
- ИТ управления;
- ИТ поддержки принятия решений;
- ИТ географических информационных систем (ГИС).

Информационная технология обработки данных может быть использована для обработки регламентированных регулярных отчетов промышленных предприятий, предприятий туристской отрасли и администрации городов-курортов отделами администраций Кавказских Минеральных Вод. Внедрение информационной технологии обработки данных способно су-

щественно повысить производительность труда персонала, освободить его от рутинных операций, возможно, приведет к сокращению численности работников.

Информационная технология автоматизированного офиса предназначена не столько для замены традиционной системы коммуникации персонала (с совещаниями, телефонными звонками и проч.), сколько в качестве ее дополнения. Совместное использование этих систем обеспечивает рациональную автоматизацию труда персонала администрации Кавказских Минеральных Вод и более оперативное обеспечение отделов и руководства администрации КМВ необходимой информацией. Данная технология представляет собой технологию организации и поддержки коммуникационных процессов как внутри организации, так и с внешней средой на базе компьютерных сетей и других современных средств передачи и работы с информацией. В настоящее время существуют десятки программных продуктов для компьютеров и некомпьютерных технических средств, обеспечивающих технологию автоматизации офиса, такие, как текстовый процессор, табличный процессор, электронная почта, электронный календарь, аудиопочта, компьютерные и телеконференции, видеотекст, хранение изображений. Существует возможность автоматизации использования некомпьютерных средств: аудио- и видеоконференций, факсимильной связи, ксерокопирования и других средств оргтехники.

Информационная технология управления ориентирована на работу в среде информационной системы управления и используется при худшей структурированности решаемых задач, если их сравнивать с задачами, решаемыми с помощью информационной технологии обработки данных. Данная технология позволяет прогнозировать и планировать дальнейшее развитие хозяйствующих субъектов региона КМВ отделами администрации.

Информационная технология поддержки принятия решений может использоваться на любом уровне администрации региона КМВ. Система поддержки принятия решений состоит из трех основных компонентов: базы данных, базы моделей и программной подсистемы, которая состоит из системы управления базой данных (СУБД), системы управления базой моделей (СУБМ) и системы управления интерфейсом между пользователем и компьютером. Системы на основе данной технологии позволят повысить оперативность и качество принимаемых тактических решений, а на стратегическом уровне управления позволят учитывать множество факторов, влияющих прямо или косвенно на развитие региона КМВ.

ИТ географических информационных систем (ГИС) является основным инструментом для создания региональной экологической информационной системы. Технологии ГИС позволят повысить качество мониторинга экологической системы региона КМВ. Они могут применяться при анализе и прогнозировании дальнейшего состояния важнейших ресурсов региона КМВ – минеральной воды, лечебной грязи. На наш взгляд, рекомендуется внедрять наиболее распространенную географическую информационную систему ARC/INFO.

Перечисленные выше информационные технологии требуют создания в целях хранения информации такого объекта, как базы данных. Для того, чтобы избежать хранения одинаковой информации в разных базах данных, обеспечить выявление ложной информации и систематизацию хранимых данных, предлагается создать единую базу данных региона КМВ.

Применение новейших информационных технологий наряду с созданием единой базы данных региона КМВ позволит повысить качество управления социально-экономической системой региона, производить мониторинг экологической системы региона на более высоком уровне. Благодаря единой региональной базе данных появится возможность оценки влияния множества косвенных факторов на развитие курортно-туристского и промышленного комплекса региона Кавказских Минеральных Вод.

Результатом реализации Концепции использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года [4] является создание «электронного правительства» (ЭП). Согласно данной Концепции, термин «электронное правительство» определяется как «эффективная система предоставления государственных услуг на основе использования информационных технологий».

Создание ЭП в развитии системы управления регионом КМВ может характеризоваться в качестве одного из важнейших результирующих этапов внедрения ИТ. В состав ЭП региона должны быть включены такие инфраструктурные элементы обеспечения его эффективного функционирования, как единая информационно-технологическая инфраструктура, обеспе-

чивающая возможность электронного информационного обмена между администрациями городов КМВ и находящимися в их ведении учреждениями, организациями и гражданами.

Развитие «электронного правительства» можно представить в виде этапов, характеризующих степень взаимодействия администрации и граждан:

1. Публичное предоставление информации администрацией КМВ, организациями и гражданами на сервере администрации в Интернет.
2. Вовлечение граждан в управление с помощью информационных технологий.
3. Предоставление услуг администрацией КМВ и городов КМВ в онлайн-режиме.

Постановлением Правительства России N 71 от 3 февраля 2007 г. «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа» на Кавказских Минеральных Водах была создана особая экономическая зона. Согласно Концепции создания особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Кавказские Минеральные Воды», прогнозируемый поток туристов к 2010 году составит более чем полтора миллиона человек. С учетом мультипликативных эффектов суммарный объем инвестиций, согласно Концепции, ожидается в размере около 110 млрд. руб., из которых порядка 25 млрд. руб. составят иностранные инвестиции [5].

В связи с тем, что в границах эколого-курортного региона Кавказские Минеральные Воды создается особая экономическая зона, вопрос внедрения «электронного правительства» на уровне региона встает весьма остро. Только с помощью такой структуры может быть обеспечена высокая транспортность расходования средств, снижены издержки и создан благоприятный для инвестирования климат.

Можно выделить следующие позитивные стороны внедрения «электронного правительства» в регионе Кавказские Минеральные Воды:

- предоставление более полного доступа к информации о регионе КМВ (концепции развития, нормативно-правовые акты, формы необходимых документов, а также экономические или научные данные) для граждан и организаций через Интернет;
- обеспечение граждан и бизнес-структур более удобным механизмом и инструментарием взаимодействия с администрацией КМВ через электронные каналы;
- повышение подотчетности администрации КМВ путем повышения прозрачности ее операций;
- поддержку выполнения целей развития путем уменьшения временных затрат, которые субъекты малого бизнеса несут в процессе общения с администрацией КМВ.

«Электронное правительство» КМВ можно представить как модернизированную систему взаимодействия администрации КМВ с помощью информационных технологий с бизнесом, гражданами и органами государственной власти других уровней. «Электронное правительство» позволит сделать деятельность органов власти Кавказских Минеральных Вод более открытой, повысить оперативность работы.

Таким образом, создание структуры «электронное правительство», как результат внедрения ИТ на уровне региона Кавказские Минеральные Воды, будет способствовать повышению координации действий федеральных ведомств и органов местного самоуправления на территории региона. Развитие данной структуры не только повысит качество информационной поддержки управления регионом, но и будет способствовать укреплению статуса администрации Кавказских Минеральных Вод.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов Д.Л. Принципы формирования информационной системы социально-экономического развития субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2006. № 3.
2. Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В., Довгоцько Н.А., Поволоцкая Н.П., Слепачков С.С. Устойчивое развитие Всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии / Под общ. ред. Б.Я. Гершковича. Научное издание. Пятигорск: ПГЛУ, 2005.
3. Михайленко А.В. К вопросу о совершенствовании экономического механизма природопользования в рекреационном регионе (на примере Кавказских Минеральных Вод) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 1.

4. Распоряжение Правительства РФ/ Российская Федерация. Правительство. Концепция региональной информатизации до 2010 года: от 17 июля 2006 г. № 1024-р. // www.regions.e-rus.ru/site.shtml?id=86
5. Российская Федерация. Законы. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федер. Закон от 22 июля 2005 года N 116-ФЗ (в ред. федер. закона от 03.06.2006 N 76-ФЗ) // www.rosez.ru/law/law0000_fz116.html

МОХОВА Е.А.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Экономический вестник Ростовского государственного университета
2007
Том 5
№4
Часть 3

Для современной смешанной экономики характерно наличие государственного сектора. Он представлен, прежде всего, государственными корпорациями, предприятиями неакционерного типа, предприятиями в сфере социальной инфраструктуры, смешанными государственно-частными предприятиями.

Однако отношение к государственному сектору и государственной собственности сегодня не однозначно. И здесь возникает ряд вопросов. Во-первых, какова роль госсектора в национальной экономике? Во-вторых, каково сочетание государственного и частного секторов экономики. В третьих, насколько эффективна государственная собственность?

Кроме того, немаловажным вопросом является вопрос формирования госсектора. Так во всех странах, кроме России, он возник «естественным образом» – на основе частного, являясь следствием возникающих потребностей в обобществлении экономической деятельности, постепенно создаваясь в рыночной среде. В современной же России он явился результатом реформ, путем приватизации государственной собственности (под предлогом ее ненужности) и именно его уменьшение способствовало формированию рыночной среды.

Однако следует отметить, что в мировой практике истоком формирования госсектора являлись заведомо убыточные компании-поставщиков общественных благ или он создавался на основе специальных решений в рамках проведения промышленной политики или политики регулирования монополий. Для России же он является естественным рудиментом плановой экономики, границы его крайне «размыты», отсутствует четкая государственная политика, направленная на формирование данного сектора [7]. Российский госсектор содержит множество поставщиков общественных благ, которые однако нередко связаны с естественными монополиями, контроль над которыми часто стремится сохранить за собой государство. Кроме того, в целом анализ отраслевой структуры государственного сектора России показывает, что его предприятия работают на тех же рынках, что и частные компании.

Взгляд на значение государственного сектора, как и на роль государства в экономике в целом, неоднозначно. В разные годы в зарубежной литературе велись дискуссии о необходимости и размерах госсектора и, прежде всего, выдвигался вопрос о роли государственной собственности в системе общественных отношений.

Для рыночной экономики большинства зарубежных стран характерно сильное государственное регулирование, основанное на государственной финансовой мощи, государственной собственности на природные и другие материальные ресурсы, государственном секторе экономики, на планировании (программировании), обеспечивающем социальную ориентацию развития» [1]. Межстрановые различия в части влияния государства на формирование рыночной экономики существуют, но вместе с тем следует отметить, что роль государства остается главенствующей.

По мнению Е. Балацкого и В. Коньшева политика расширения или сокращения госсектора не может быть автономной, а связана с общей макроэкономической политикой, и, прежде всего, денежно-кредитной и финансово-бюджетной политикой [2]. И здесь имеется определенное диалектическое противоречие.

Мировой опыт свидетельствует, что однозначного решения данной проблемы не существует. В большинстве развитых стран практикуется увеличение или сокращение сектора государства в зависимости от складывающейся конкретной ситуации. На практике это выражается в формировании регулярного цикла «приватизация – национализация».

Так во Франции государственный сектор экономики играет традиционно значительную роль, который сформировался в послевоенный период. И чтобы не потерять контроль над важнейшими отраслями промышленности, французскому правительству пришлось национализировать многие промышленные предприятия, и это явилось причиной возникновения большого государственного сектора в этой стране.

Последующие события также способствовали увеличению масштабов госсектора. Однако практика показала неэффективность чрезмерной национализации, в связи с чем в 1980-х гг. стала проводиться политика возврата прежним владельцам национализированных предприятий, которая в умеренной форме продолжается до сих пор [2].

Таким образом, политика усиления прямого государственного контроля над экономикой постепенно сменилась более либеральной политикой, направленной на расширение свободы для частного предпринимательства.

Еще более ярко наличие регуляторных циклов «приватизация - национализация» проявляется в Великобритании, где наблюдается четкая сменяемость двух фаз, жестко привязанная к политическим циклам. Так, если лейбористская партия (виги) провозглашает необходимость вмешательства государственного влияния в экономику, то консервативная (тори) придерживается идеи сокращения государственного влияния на экономику [2].

Таким образом, в Англии приход к власти лейбористов сопровождался широкой национализацией отраслей промышленности, а приход консерваторов - денационализацией. Подобные развороты в политике были напрямую связаны с постоянно меняющимися результатами функционирования английской экономики.

По данным ООН, в развитых капиталистических странах в конце XIX в. госсобственность составляла всего 13% [6]. Послевоенное развитие большинства зарубежных (особенное европейских) стран происходило на основе государственного регулирования экономики, обусловленного требованием создания условий для экономического роста. В итоге к семидесятым годам прошлого века в большинстве развитых стран был сформирован обширный государственный сектор, сформировались предприятия с государственной или смешанной формой собственности. К концу века доля госсобственности в развитых странах составляла 40, а в некоторых европейских странах и более процентов.

Никаких стандартов и шаблонов в отношении государственного сектора экономики не существует. В одних странах данный сектор очень большой, как, например, в Канаде – 43%, Германии – 48%, Италии – 51%, во Франции и Финляндии – 52%, Швеции – 62% [6]. В других, он почти отсутствует, например, как в США – 32%, Японии – 35%, в Англии – 40%. В одних странах он сконцентрирован на небольшом числе отраслей и хозяйственных участков, в других же он как бы «размазан» по всей экономике.

Причем подход к роли госсектора в национальной экономике развитых стран отличается. Так, в США и Швеции роль этого сектора принципиально различны.

В ряде стран государственный сектор высокоэффективен, например, в Швеции, Франции. В других же странах – он малоэффективен (в Бельгии, США).

Более того, в ряде стран действует унифицированная система управления предприятиями сектора (например, в Швеции), в других работает система пообъектного управления (как в США).

Таким образом, в различных странах действует как бы конкретная, национальная модель госсектора. Основным является вопрос эффективности сектора государства.

В зарубежной практике государственным или публичным предприятием называется организация бизнеса, полностью или частично принадлежащего государству и контролируемого государственной властью (государственным органом управления). Кроме того, принято выделять три основные группы стран, в зависимости от государственной доли в общем объеме собственности: во-первых, это страны, где доля государственных предприятий значительна (Италия, Франция, Португалия, Греция); во-вторых, страны, где доля государственных предприятий весьма заметна (ФРГ, Испания, Ирландия, Дания, Бельгия, Нидерланды); в-тре-

тых, это страны, где доля сектора государственных предприятий относительно мала (Великобритания, Люксембург) [1].

Практика большинства зарубежных капиталистических стран показывает, что величина госсектора служит основой экономической стабильности, устойчивости и управляемости общества, национальной и экономической безопасности государства, гарантом и экономической основой публичной власти и развития различных форм собственности.

Что же касается России, то к началу реформ в 90-е годы в ее государственном секторе произошли сдвиги в направлении разгосударствления. Продолжаются они и сейчас, хотя темпы существенно замедлились, а в некоторых отраслях наблюдаются и обратные процессы усиления государственного участия.

В нашей стране все управление государственной собственностью сводится к приватизации и государственных предприятий и бюджетному процессу.

В начале 90-х годов госсектор сжался в десятки раз, произошло резкое расширение сектора частной формы собственности. Так по данным Госкомстата РФ, число предприятий, находящихся в частной форме собственности, на 01.01.2001 года составило более 2,3 млн. единиц, или 74,4% от общего числа хозяйствующих субъектов. Но распределены они по сферам и отраслям экономики неравномерно. В результате приватизации доля государственных предприятий и учреждений упала до 5,8%, муниципальных предприятий и учреждений - до 6,6%. Кроме того, приватизация госсектора привела к уменьшению его доли в качестве источника доходов домохозяйств с 41,5% в 1992 г. до 22,9% в 2000 г. [5] И таким образом, около 20 % доходов населения было «выведено» в сферу непредсказуемой рыночной стихии.

На 1 января 2004 г. в России в государственной форме собственности находились 3,9% всех предприятий и организаций, в муниципальной - 5,9 %, в частной - 78,0%, в собственности общественных и религиозных объединений - 6,1%, в прочих формах собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную, - 6,1 %6. В 2005 г. процессы сокращения количества организаций, находящихся в собственности у государства, продолжились и их доля составила 3,6% [6].

Уже на 1 января 2005 г. в России было 159 тыс. государственных предприятий при общем числе организаций 4,4 млн. [4] То есть на госпредприятия приходится всего лишь 3,6% общей численности производственных структур.

Часть таких предприятий по разным причинам находится на грани выживания или влачит жалкое существование. Но большинство из сохранившихся предприятий демонстрируют свою жизнестойкость, приспосабливаются к новым условиям хозяйствования. За этот период, период существования в рыночном окружении они перестроились, адаптировались к новым, рыночным условиям хозяйствования и продолжают (а по некоторым направлениям даже усиливают) конкурентную борьбу с частными компаниями на российском и международных рынках.

В итоге в результате массовой приватизации за полтора десятка лет в РФ сложился своеобразный, во многом теневой, но жизнеспособный частный сектор. При всех своих недостатках и перегибах, приватизация 90-х привела к созданию достаточно эффективного частного бизнеса, который, в свою очередь, стимулировал развитие и государственного сектора экономики.

Итак, ответить на второй вопрос однозначно невозможно. Сочетание государственного и частного секторов экономики есть постоянно изменяющаяся величина, особенно в Российской Федерации.

Мировая практика, на третий вопрос дает однозначный ответ: государственный сектор не эффективен и, по крайней мере, мало эффективен. Так как многие предприятия госсектора являются либо убыточными, либо бесприбыльными. Основной принцип работы государства с госсектором заключается в том, что никакое правительство страны не может мириться с большим, но неэффективным и обременительным в финансовом отношении госсектором. Либо госсектор неэффективен и тогда его размеры и объем финансирования должны быть минимальными, либо госсектор высокоэффективен и тогда его доля в национальной экономике может быть весьма велика.

Более того, если эффективность сектора государства высокая, то его значительные объемы оправданы. В противном же случае, он представляет собой «проблемный» элемент национальной экономики.

В настоящее время можно выделить три модели госсектора – западноевропейскую (Португалия, Франция и др. страны), североамериканскую (США и Канада) и азиатскую (Япония и Южная Корея) [3]. Каждая из этих моделей имеет свои исторические и географические особенности, свои плюсы и недостатки, свои крайности. Так, в рамках североамериканской модели, администрация Р. Рейгана предлагала приватизацию таких «нетрадиционных» объектов как национальные парки, национальная служба погоды, почта, школы и даже тюрьмы. [3]

Для российской экономики, в отличие от экономики большинства развитых стран характерна неконкурентоспособность предприятий государственного сектора по сравнению с негосударственным, частным сектором. Это связано с тем, что, во-первых, соотношение эффективности государственного и негосударственного секторов в России перевернуто относительно существующего положения в большинстве стран мира.

Во-вторых, в зарубежных странах высокая эффективность госсектора представляет собой отнюдь не тотальное явление, так как в некоторых отраслях госсектор уступает пальму первенства частному сектору (как, например, во Франции). Однако именно для России характерен такой чудовищный перекося. Это, прежде всего, наблюдается в промышленности, особенно в топливной промышленности. Но можно сделать вывод, что подобные перепады в экономической эффективности вовсе не имманентны госсектору как таковому, а являются «достижением» его сугубо российской модели.

Таким образом, в плане изучения экономической эффективности госсектора Россия идет в разрез с общемировыми тенденциями. Основной причиной чего, можно назвать неадекватную систему управления отечественным госсектором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Н.А. Государственный сектор экономики переходного периода. М.: Финансовый контроль, 2003.
2. БалацкийЕ., Коньшев В. Воспроизводственные аспекты динамики государственного сектора // Экономист. 2003. № 9.
3. БалацкийЕ.В., Коньшев В.А. Российская модель государственного сектора экономики. М.: Экономика, 2005.
4. Варнавский В. Отечественный госсектор в условиях системных изменений // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3.
5. Зворыкина Ю.В. Государственные и муниципальные концессии в России. М.: Современная экономика и право, 2002.
6. КоролевЕ.А., Потехин В.Н. Новая парадигма управления федеральной собственностью в промышленности // Экономические науки. 2007. № 2(27).
7. Фоминых А. Сопоставление эффективности государственного и негосударственного сектора: статистический подход // Вопросы экономики. 2004. № 9.

НАЯНОВА М.В.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ КАК ИННОВАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Одним из важнейших этапов управления инновациями является проведение эксперимента, в процессе проведения которого тестируется и проверяется материализованная инновационная идея.

Экспериментальная работа, как и инновационная деятельность, в отечественных образовательных учреждениях проводится по нескольким направлениям. В образовательной и воспитательной работе экспериментам всегда придается важное значение и длительность их проведения бывает не менее трех лет, а иногда занимает и десятилетия. Проведение

экспериментальной работы позволяет отрабатывать новые образовательные технологии и проекты с аудиторией, мотивированной на участие в ней. Для проведения данных экспериментов создаются специальные экспериментальные площадки, например, в форме образовательного учреждения (вуза – лаборатории, школы – лаборатории). По окончании каждого эксперимента проводится тщательный анализ проблем, результатов, ошибок и достижений как самими экспериментаторами, так и внешними экспертами, представителями общественности, научным и профессиональным сообществами. На основании комплексного решения Министерство образования и науки принимает решение о тиражировании новой услуги или проекта, использованию наработанного опыта в практической деятельности всех образовательных учреждений на территории России. Редкие эксперименты получают такое развитие.

Что касается экспериментальной работы в научной деятельности ОУ, то это прежде всего касается системы высшего профессионального образования, то в качестве экспериментальной площадки обычно используются специализированные фирмы в инновационной бизнесе, бизнес – инкубаторы, предприятие – заказчик или предприятие – потребитель. Для проведения создания опытных образцов, их экспериментальной проверки, как правило, всегда требуется различная техническая база, метрологическое оборудование и приборы, высококвалифицированные специалисты. Инновации, полученные в результате научной деятельности, тиражируются на основе законов рыночной экономики, и их распространение зависит интересов и возможностей потребителей.

Что касается современных тенденций в развитии инновационной деятельности образовательных учреждений, то она активно осуществляется высшими учебными заведениями по направлению научной работы, так как современные предприятия имеют высокий интерес к инновациям, внедрение которых позволяет им иметь конкурентные преимущества. Много заказов поступает от органов власти по проблемам разработки новых концепций и инструментов их реализации, ориентированных на новую экономическую и хозяйственную среду. Финансирование экспериментов в данных случаях гарантировано.

В отношении развития экспериментальной работы в области образования и воспитания явно прослеживается тенденции сокращения периода проведения эксперимента и количества участников обсуждения его результатов и проблем по эксперименту, что, безусловно, приводит к ситуации, когда инновационный проект одобрен и имеет разрешение на тиражирование, а на практике получается отрицательный результат. Подобная ситуация недопустима, так как в ОУ ошибки в образовательной и воспитательной деятельности имеют необратимый процесс и приводят к снижению качества образовательных услуг.

Вместе с тем, в последнее время появилось много новых факторов, требующих повышения роли экспериментальной деятельности в образовании, основными из которых являются:

- появление коммерческого (частные ОУ) и некоммерческого (государственные и муниципальные) секторов в образовании;
- появление тенденции регионализации системы образования;
- индивидуализация образования из-за расширения и дифференциации потребителей образовательных услуг;
- свободный доступ к информации по проблемам мирового опыта, тенденций в области образования;
- изменение требований государства к воспитанию гражданина;
- повышение интереса работодателя к качеству специалиста, способного работать в условиях новой экономики;
- возможность трудоустройства в зарубежных и совместных предприятиях;
- высокая конкуренция на рынке образовательных услуг.

Образовательное учреждение (ОУ) – учреждение, в котором реализуется программа общеобразовательного, высшего и послевузовского образования. В соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливаются следующие виды ОУ: школа, лицей, колледж, университет, академия, институт. В наименовании вуза указывается его вид и при необходимости специальное название (консерватория, высшее училище, высшая школа и др.). Оно имеет статус юридического лица и реализует в соответствии с лицензией образовательные программы различных видов образования. Основными задачами ОУ являются:

- 1) Удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения дошкольного, начального, основного, полного, профессионального образования;
- 2) Развитие наук и искусств посредством научных исследований и творческой деятельности научно-педагогических работников и обучающихся, использование полученных результатов в образовательном процессе;
- 3) Подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников с высшим образованием и научно-педагогических работников высшей квалификации;
- 4) Формирование у обучающихся гражданской позиции, способности к труду и жизни в условиях современной цивилизации и демократии;
- 5) Сохранение и приумножение нравственных, культурных и научных ценностей общества;
- 6) Распространение знаний среди населения, повышение его образовательного и культурного уровня.

В последнее время решающую роль в получении и продолжении образовательной деятельности, повышении статуса ОУ играет качество и объем видов деятельности, направленных на активизацию и результативность инновационной процесса. Для России характерны высокие стандарты обучения во всех видах ОУ. Данные стандарты утверждает государство и оно отслеживает их выполнение посредством проведения процедур лицензирования, аккредитации и аттестации. В зарубежных ОУ, в основном, контроль за качеством и содержанием обучения осуществляют общественных профессиональные организации, отсутствуют единые стандарты.

Одним из инструментов управления инновационным процессом является инновационная политика организации. По нашему мнению в ОУ, как и любой другой организации, следует различать внешнюю и внутреннюю инновационную политику. Внешняя инновационная политика – общая линия поведения ОУ на рынке, определяющая приоритетные инновационные проекты и ведущая к повышению уровня её развития. Внутренней инновационной политика является регулирование поведения персонала, нацеленного на инновативный тип развития организации. Сущность поведения персонала определяют отношения, которые складываются между сотрудниками в инновационной сфере деятельности вуза. В целом, она является руководством по выбору приоритетных направлений инновационного процесса, разработке и исполнению инновационных планов и проектов, формированию необходимых отношений между сотрудниками в организации.

Безусловно, лидером в образовании будет то ОУ, которое реализует интенсивную, умеренную, научно обоснованную инновационную политику роста во всех сферах деятельности, используя все возможные источники финансирования, учитывающее требования внешней и внутренней образовательной среды, стабильно реализуя инновации, прошедшие экспериментальную апробацию.

На современном этапе революционного преобразования общественного устройства экспериментальные площадки играют особую роль: они ищут и указывают пути и способы развития образования, открывают новые цели, разрабатывают содержание обучения, изобретают и апробируют новые образовательные технологии и системы.

Экспериментальная деятельность в ОУ может проводится в нем самом, в специально созданном в его рамках структурном подразделении (центре, лаборатории, отделе) на постоянной или временной основе (для выполнения конкретного инновационного проекта). ОУ может обращаться и к внешним организациям, взаимоотношения с которыми могут строиться на договорных отношениях, путем создания холдинга или в рамках сетевой структуры.

Деятельность экспериментальных площадок направлена на осуществление культурно – образовательной инициативы, имеющей существенное значение для реализации программ развития образования. Статус инициативы определяется значимостью реализуемого проекта в обеспечении единого культурного и образовательного пространства России, модернизации образования. Деятельность экспериментальных площадок на выполнение приоритетных комплексных экспериментальных исследований и разработок по проблемам образования: реализация инновационных и авторских программ, создание новых моделей содержания образования и системы воспитания, новых педагогических технологий, учебников, методичес-

ких комплектов и оборудования, систем оценки качества образования, новых форм и методов управления образованием.

Под экспериментальной площадкой в образовании понимается образовательное заведение, деятельность которого построена на оригинальных (авторских или предложенных научно – исследовательскими учреждениями) идеях и технологиях и представляет собой новую образовательную практику (или вообще, или для данных условий).

В таблице 1 представлены виды и особенности современных экспериментальных площадок, в основе которых заложены авторские школы.

Экспериментальные площадки в российском образовании могут создаваться в следующих формах: пилотные школы (колледжи, вузы, университеты), инновационные школы (колледжи, вузы, университеты), школы – лаборатории (колледжи, вузы, университеты).

Таблица 1

Современные экспериментальные площадки (авторские школы) в образовании

Авторы	Название	Концептуальные основы
Библер В.С., Курганов С.Ю.	Диалог культур	Культура как внутренний диалог; философская логика культуры; внутренняя речь обучения на основе реальных текстов культуры и текстов, воспроизводящих мысли собеседников этой культуры.
Ямбург Е.А.	Адаптирующая педагогика	Учет индивидуальных психо-физиологических особенностей и склонностей; траектории продвинутого образования и компенсирующего обучения.
Гончаров И.Ф.	Русская школа	Насыщение содержания образования русским этнографическим и историческим материалом; культурным наследием и религией.
Тубельский А.Н.	Школа самоопределения	Создание и апробация личностно ориентированного содержания образования; обретение своего «Я» обучающимся; нерегламентированность образовательного пространства.
Касиржак А.Г.	Подготовка будущей интеллектуальной и духовной элиты общества	Ориентация на педагогические профессии; профильное обучение.
Католиков А.А.	Агрошкола	Трудовое и политехническое обучение и воспитание; полный день обучения с целью чередования умственного и физического труда.
Андрейко А.З.	Современный сельский социокультурный комплекс	Система непрерывного образования в условиях села; соединение обучения и производительного труда.
Хуторской А.В., Андриянова Г.А.	Центр дистанционного образования «Эй-дос»	«Распределенное» учебное заведение; креативная модель взаимодействия учеников и учителя; технология работы с информацией (электронный учебник, веб-квест, интерактивный веб-сайт, дистанционные эвристические олимпиады, креативные проекты, курсы и конкурсы).
Наянова М.В.	Модель непрерывного обучения	Полный процесс обучения в одном ОУ – с дошкольного до послевузовского.

Почти во всех указанных авторских школах предметом инноваций, в основном, являются образовательные и социальные технологии. Они не затрагивают вопросов организации учебного процесса, взаимосвязи начального, общего и профессионального образования. Попытка решения данных актуальных проблем удачно, как показал почти двадцатилетний опыт, была предпринята и реализована в Самарском муниципальном университете Наяновой (СМУН). Результатом явилась авторская школа «Модель непрерывного образования», которая во многом предвосхитила требования Болонской концепции.

Современная нормативно-правовая база в области деятельности экспериментальных площадок в последнее время довольно активно развивается. Так, в системе общего образования в рамках эксперимента по совершенствованию структуры и содержания разработано за последний десятилетний период более 50 правовых, нормативных, регламентирующих актов и методических указаний. Такая же ситуация и в системе профессионального и дошкольного воспитания. Вместе с тем следует отметить, что в настоящий период основное внимание уделяется формированию институциональной среды экспериментальной деятельности в ОУ, и почти все вузы на практике самостоятельно разрабатывают методом проб и ошибок систему

общего и других видов (качества, инноваций) управления на уровне ОУ. В новых условиях хозяйствования, вызвавших изменение принадлежности и собственности ОУ развитие этих направлений приобретают все большую актуальность. Многие прогрессивные инновационные идеи в области образования в ходе проведения экспериментов не реализуются только потому, что в экспериментальной площадке не созданы условия, отвечающие современным методам организации и управления.

ОВАНЕСЯН Н.М.

ДОЛГОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН В ИНФЛЯЦИОННОЙ СРЕДЕ

Страховой рынок представляет комплексную среду по оказанию страховых услуг. В его структуре, согласно Концепции развития страхования в Российской Федерации, приоритетным направлением добровольного личного страхования должно стать долгосрочное страхование жизни (ДСЖ). Мировая практика доказывает, что развитые страны отличаются высоким уровнем развития личного страхования, устойчивая тенденция роста которого на крупных мировых рынках страхования жизни связана с особой стороной общественного производства – воспроизводством рабочей силы. Соответственно объектами страховой защиты выступают события, непосредственно связанные с личностью людей (жизнью, здоровьем и трудоспособностью человека). В отличие от страхования имущественного данные объекты не имеют стоимости, что и определяет во многом особенности и экономическое содержание страхования жизни.

В развитых странах страхование жизни было создано и развивалось как средство решения ряда проблем:

- защиты материального положения семьи в случае утраты кормильца;
- накопление на образование детей;
- защиты в случае потери основных источников дохода;
- защиты от рисков, наступивших в результате несчастного случая или болезни;
- обеспечение в старости и т.д.

На страхование жизни в зарубежных странах приходится примерно половина всех страховых премий, собираемых страховыми организациями. В экономически развитых государствах по этому виду страхования страховые взносы на душу населения колеблются от 1000 до 4000 долл., а страховые поступления составляют от 4% ВВП (в США) до 10% (в Японии) [1].

Между потребностью и спросом на страховые услуги имеется тесная взаимосвязь. Именно защита жизни и здоровья потребителей, их детей и близких занимает по своей значимости первые места. Одна лишь трудоспособность конкретного человека не может создать экономическую ценность, которая логическим образом служит основанием для страхования жизни. Жизнь человека несет в себе экономическую ценность только тогда, когда какое-либо другое лицо или организация ожидает извлечь финансовую выгоду из ее существования. Если рядом с человеком нет материально зависящих от него людей, и никакое иное лицо или организация не претендует на получение выгод от его (человека) существования ни в настоящий момент, ни в будущем, тогда эта жизнь, с практической точки зрения, не имеет никакой материальной ценности для сохранения. Такой человек встречается редко. Большинство людей либо имеют иждивенцев, либо приобретут их впоследствии [2].

Страхование жизни занимает едва ли не самое важное место среди множества других видов страхования. Сегодня с достаточной степенью уверенности можно говорить о наличии страхового интереса в страховании жизни. К объективным предпосылкам данного интереса следует отнести: существование вероятности снижения уровня жизни семьи в связи со смертью кормильца; выходом на пенсию по возрасту или инвалидности; наличие риска воз-

никновения дополнительных расходов в связи с обучением детей и молодежи в колледжах и вузах страны и за рубежом, а также обязанности предоставить финансовые гарантии по выполнению обязательств при осуществлении сделок с оплатой в кредит. Его финансовый механизм должен осуществлять страхование жизни, в том числе пенсий, ренты, обеспечить гражданам социальную защиту.

Действительно, страхование жизни – стратегически значимая сфера нашей экономики. Но объем сделок по договорам страхования жизни на российском рынке пока невелик, что обусловлено действием ряда негативных факторов: низким уровнем доходов значительной части населения; инфляционными процессами и средой; невысоким уровнем предлагаемых услуг в регионах; недостаточной перестраховочной базой по ДСЖ; его неблагоприятным налогообложением; сохраняющимся недоверием населения к долгосрочным инвестициям; недостаточной квалификацией кадров страховщиков. Однако существует достаточно большой потенциальный спрос на данный вид страхования, позволяющий увеличить объемы ДСЖ. Об этом свидетельствуют такие позитивные факторы, как:

- общая благоприятная тенденция политической и экономической стабилизации;
- рост доходов населения и увеличение численности «среднего класса»;
- формирование спроса на страховые услуги;
- положительный опыт страхования жизни в европейских странах;
- переток части финансовых ресурсов из банковской системы в страховые компании;
- социальная функция страховой компании;
- проведение пенсионной реформы;
- наличие накопительной функции данного вида страхования и т.д.

Страхование жизни является одним из инструментов посредством которых могут быть реализованы социально-экономические потребности общества. Существует широкий круг предложений различных вариантов страхования жизни. Каждый вид – это, как правило, результат сложной комбинации потребностей в страховой защите, для которых он разработан.

Одной из принципиальных особенностей страхования жизни, отличающей его от иных видов страхования, является его долгосрочный характер. Если в видах страхования, иных чем страхование жизни, страховщик анализирует вероятность наступления страхового случая в течение, как правило, календарного года страхования, то при страховании жизни предметом страхования становится риск, присущий жизни человека. Для страхования жизни характерны страховые выплаты при дожитии застрахованного до оговоренного момента или в случае его смерти в течении действия договора, который заключается на длительный срок (обычно 5-10 и более лет). Эти особенности обусловили специфику расчетов тарифов по страхованию жизни с использованием таблиц смертности и нормы доходности.

Важным мотивом разграничения целевых групп клиентов в долгосрочном страховании является возраст. Все разнообразные схемы ДСЖ сводятся к страхованию детей, страхованию в трудоспособном возрасте и старости. В зависимости от этого изменяются акценты в программах, предлагаемых страховщиками. Одни программы в большей степени ориентированы на накопление, другие – на выплату по рисковому событию, в связи с чем необходимо развивать перестрахование. При страховании детей в большей степени акцент делается на инвестиционные функции (оно относится к категории накопительного страхования). Основными конкурентами страховщиков в этом случае являются банки. Страхование кормильцев наиболее рисковое (предлагаемые страховые продукты включают в себя большое число рисков – смерть, инвалидность, дожитие, относящиеся к смешанному страхованию жизни). Накопительное страхование старости (индивидуальное и групповое пенсионное страхование) занимает промежуточное между страхованием детей и страхованием по утере кормильца состояние по степени сочетания накопительной и рискованной составляющих. Фактически страхование жизни это формула: «ЗАЩИТА + НАКОПЛЕНИЕ». Именно, во-первых, ЗАЩИТА, а потом НАКОПЛЕНИЕ, что является отличительной особенностью страхования жизни от банковского сектора.

Страхование жизни по существу является видом сбережения средств, которое может конкурировать с другими видами сбережений. Люди хотят вкладывать свои сбережения в надежные финансовые инструменты и иметь при этом доход, по крайней мере превышающий уровень инфляции. Для того, чтобы убедить людей вкладывать деньги на 20 лет, нужно предоставить им существенные преимущества долгосрочного страхования по сравнению с

другими способами вложения денег – высокую доходность, гарантии от политических и экономических кризисов, налоговые льготы.

Глубокие экономические, политические, социальные и демографические перемены усилили интерес к страхованию. В этой связи задача российских страховщиков состоит в том, чтобы: во-первых, убедить людей делать больше сбережений с помощью страхования, а во-вторых, убедить их в том, что страхование – хорошая форма сбережений.

Востребованность всего спектра страховых услуг в нашей стране в последние годы вполне адекватно выражена темпами роста этого рынка, едва ли не самыми высокими в экономике в целом. По экспертным оценкам объем страховых премий, не связанных со страхованием жизни и различными финансовыми схемами, увеличился с 5 млрд. долл. в 2003г. до 7 млрд. долл. в 2004 г., а к 2016 г. достигнет 36 млрд. долл. (2,4% ВВП). Такая динамика предполагает совокупные темпы годового роста страховых премий на уровне 15% [3].

На сегодняшний день страхование жизни является приоритетным для многих страховых компаний – лидеров российского страхового рынка. Российский рынок страхования жизни набирает темпы. Многие крупные страховщики создают для этого специализированные дочерние компании. В перспективе макроэкономическая стабилизация в стране и законодательные изменения (развитие пенсионной системы, инициативы по развитию ипотеки и т.д.) ускоряют темпы роста российского рынка и будут способствовать развитию массовых видов страхования, прежде всего, страхования жизни.

Это подтверждает выдвинутый выше тезис, согласно которому развитость и распространенность страхования – это адекватный индикатор уровня развития и состояния экономики государства и того, насколько эффективно в стране государственное управление и регулирование. Именно по страхованию жизни судят как о степени развития страховой отрасли в целом, так и о восприятии ее обществом в качестве необходимого инструмента финансового планирования и средства защиты. По своему потенциалу это, безусловно, одна из ключевых точек экономического роста. Динамичное развитие данного вида страхования положительно сказывается на многих секторах экономики, приросте качества рабочей силы и сокращении социальных издержек государства.

В создании условий для реализации страхования жизни заинтересованы, прежде всего, потенциальные страхователи – физические и юридические лица. Причем физические лица являются потенциальными страхователями по всему спектру видов страхования жизни: страхование на случай смерти; на дожитие до определенного договором возраста или срока, а также страхование расходов на образование; страхование пенсии (ренты); кредитное страхование жизни. Юридические лица при наличии соответствующих условий могут быть заинтересованы выступить в качестве страхователей, скорее всего, по страхованию на случай смерти; страхованию пенсии (ренты) и в меньшей степени, по страхованию на дожитие.

Заинтересованным в создании условий для реализации интересов в развитии страхования жизни является и такой субъект рынка страхования, как страховщик. Компании по страхованию жизни во всем мире являются финансовыми институтами, эффективно решающими задачи отдельных страхователей по организации надежной страховой защиты и государства по изысканию, прежде всего, внутренних резервов для привлечения кредитных ресурсов.

Сегодня наиболее заинтересованным субъектом рынка личного страхования в России, на наш взгляд, является государство. Во-первых, потому, что изыскание средств для решения общегосударственных задач – проблема первостепенной важности. А страхование жизни, как известно, позволяет привлечь средства, являющиеся источником долгосрочных кредитных ресурсов. Во-вторых, страхование жизни компенсирует недостаток государственных социальных гарантий. Оно способствует организации в стране комплексной, наиболее полной системы обеспечения граждан при наступлении различных событий, связанных с их жизнью, здоровьем и трудоспособностью, ведущих к снижению уровня жизни. В-третьих, развитие данного вида страхования как одной из наиболее трудоемких и наукоемких отраслей страхования ведет к образованию новых рабочих мест, что значительно способствует ослаблению социальной напряженности в стране.

Как справедливо отметил Юлдашев Р.Т. на II Международном симпозиуме в Москве 22.09.05 г. «...В настоящее время создаются объективные предпосылки для страхования жизни. Это связано, в том числе, с тем, что если в нашей стране не будет должным образом раз-

вито накопительное страхование жизни, то, например, ипотечная программа вряд ли сможет реализоваться в сколько-нибудь серьезном объеме. В 2003г. в мире было собрано 2 трлн.940 млрд. долл. страховой премии, из которой 56% составило накопительное страхование жизни, в России – около 8%, а доля России в общем объеме сбора премий всего лишь – 0,5%. Эти цифры говорят о серьезном отставании как всей страховой отрасли, так и страхования жизни в стране. С другой стороны, все это говорит и об огромном потенциале развития и страхования в целом, и страхования жизни в частности. Нужны совместные усилия и государства, и страхового сообщества» [4].

Одним из первоочередных условий становления рынка страхования жизни в России является рост платежеспособного спроса. Спрос на такие услуги есть всегда, но с каждым годом будет возрастать. Эта тенденция является общей для всех стран. По разным оценкам, в том числе по прогнозам ФССН, к 2016 году ожидается увеличение сборов страховой премии до 37,8 млрд. долл. Процесс наращивания страховых портфелей будет происходить постепенно, т.к. заключение долгосрочного договора страхования – это процесс трудоемкий. Стимулировать спрос, по мнению И. Ломакина-Румянцева, могли бы такие меры, как исключение из налогооблагаемой базы страховых выплат банкам по договорам страхования жизни заемщиков, снятие ограничения на включение премий по ДСЖ в состав расходов на оплату труда, исключение из налогооблагаемой базы премий по ДСЖ и другие. Не менее важно повышать информированность населения: согласно данным ВЦИОМ, только 19% россиян имеют какое-либо представление о страховании жизни и из них лишь 2,7% пользуются этой услугой [5].

Уровень современного развития рынка классического страхования жизни подтверждает, что основным фактором, препятствующим его развитию является инфляция. Снижение уровня инфляции до 12% и сохранение тенденции дальнейшего показателя в ближайшие годы создадут хороший макроэкономический фон для страхования жизни. С другой стороны, только с учетом воздействия на страховые процессы инфляции, возможности снижения ее отрицательных последствий, можно найти правильный подход к решению проблемы страхового обеспечения граждан России. Это невозможно без изменения ключевых для страхования факторов, каковыми являются: финансовая состоятельность предприятий, отраженная в объеме инвестиций в основной капитал, доходы граждан и их отношение к финансовым услугам.

Вице-премьер Российского правительства А.Жуков в своем выступлении на конференции, посвященной «170-летию долгосрочного страхования жизни в России: перспективы развития и социально-экономическое значение» 01.03.2005 г. отметил, что стимулом для заключения договором ДСЖ гражданами и юридическими лицами должен стать оптимальный налоговый режим для операций в этой сфере. С этой целью Правительству России необходимо создать такой налоговый механизм в страховании, чтобы достичь цели увеличения акционерами уставного капитала за счет установления вычетов по налогу на дивиденды, зачисляемые компаниями в уставные капиталы.

На наш взгляд, действительно правомерным систему налогообложения в страховании жизни необходимо изменить путем включения в налогообложение только реальные доходы граждан, т.е. получаемой экономической выгоды от страхования жизни.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) подготовил предложение по предоставлению налоговых льгот, в частности, по корпоративному страхованию жизни, которые включают три варианта [6]:

- по рисковому страхованию на случай смерти – полное освобождение от всех налогов;
- по смешанному страхованию – налогообложение, аналогичное применяемому к заработной плате;
- по пенсионному страхованию – более широкие льготы: освобождение взносов от ЕСН и перенос подоходного налога с взносов на выплаты.

Подобные изменения, по мнению страховщиков, не приведут к развитию «серых схем» (характерных для индивидуальных договоров), а лишь будут в определенной степени способствовать развитию данного сегмента рынка страхования.

Таким образом, в условиях совершенствования рыночных отношений исследования проблем теории и практики ДСЖ как рыночного инструмента повышения уровня социальной защиты приобретает особую общественную и социально-экономическую значимость. В условиях недостатка финансирования государственных социальных программ, особенно актуально стимулирование

развития социально значимых видов страхования, к которым относится ДСЖ. Проблема в России в том, что у большинства населения нет даже базовой страховой защиты по жизни и здоровью. Развитие ДСЖ должно способствовать повышению качества жизни и росту благосостояния граждан России, а также притоку долгосрочных инвестиционных ресурсов в национальную экономику. Вовлечение широких слоев населения в этот процесс позволит компенсировать отсутствие возможности увеличивать нагрузку на расходную часть государственного бюджета в части затрат на социальное обеспечение граждан. Разработка теоретических и методологических основ развития ДСЖ является важным направлением отечественной страховой науки и практики.

Наблюдается все большая заинтересованность населения к страхованию жизни, что является одним из главных факторов развития данного вида бизнеса. При заключении договора страхования жизни клиентов в первую очередь интересуют вопросы размера страховой суммы, которые они получают при дожитии, а также размер страховой суммы на случай смерти, потери трудоспособности и только потом люди интересуются размером инвестиционного дохода, что свидетельствует о том, что население в основном рассматривает накопительное страхование как инструмент долгосрочного накопления.

В свою очередь, интересам общества отвечает то страхование, которое как вернет доверие населения к ДСЖ, так и даст возможность удовлетворить потребности в социально-экономической защите себя и своих близких. Так или иначе, страхование жизни было и остается одним из самых динамично развивающихся и одновременно наиболее перспективным видом страхования в нашей стране, и те компании, которые выбрали это направление как главное, сейчас имеют все шансы для достижения стратегического успеха.

Объем сегмента классического накопительного страхования жизни к 2030 году (при оптимистическом сценарии развития рынка) может достичь 12,4 трлн. руб. в номинальных ценах, а его доля в ВВП данного года превысит 4% (граф. 1.).

При этом страхование жизни должно быть доступным, защищенным, дифференцированным и привлекательным для всех слоев общества, а также эффективным с экономической точки зрения, как для государства, так и для страховых компаний.

Государство должно проявлять свою объективную заинтересованность и занять ведущее место в области развития и поддержки национальной комплексной программы страхования жизни. Достижение баланса интересов всех сторон позволит развить ДСЖ, что, в определенной мере будет способствовать стабильности социально – экономического положения страны, экономическому росту за счет инвестиционной деятельности СК по ДСЖ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамчук Н. Экономические основы страхования жизни // Страховое дело. 2003. № 9.
2. Андреева Э. Основные проблемы страхования жизни в России // Страховое дело. 2005. № 7.
3. Демченко В. Жизненная сила корпораций // Русский полис. 2006. № 2.
4. Жуков А. Выступление на конференции «170 лет долгосрочному страхованию жизни в России: перспективы развития и социально-экономическое значение». 01.03.2005.
5. Сплетухов Ю., Дюжигов Е. Страхование: Учеб. пособие. М., 2005.
6. Фондовое страхование жизни в Российской Федерации. 2-й Международный симпозиум. Москва. 22.09.2005 // Страховое дело. 2005. № 11.

ОЛЕЙНИКОВ А.И.

ВЕДУЩИЙ СТАТУС ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ТЕНДЕНЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

В экономической жизни общества нередко складываются ситуации, когда практика опережает теорию, которой затем приходится преодолевать сложившееся отставание. Рассматриваемая в данной статье проблема характеризует именно такую ситуацию. Действительно, в

современной экономике глобализация приобретает статус ведущей тенденции региональной экономической динамики, посредством которой возможно обеспечить ускоренную интеграцию региональной экономики в систему мирохозяйственных связей. Однако это ещё не обеспечило ей повышенного внимания со стороны региональной экономической науки.

Не меньшую актуальность специальному исследованию глобализационного контекста региональной динамики придаёт положительное влияние процесса глобализации на решение основной социально-экономической проблемы – территориальное неравенство в доходах в различных экономических районах страны. Более того, по объективному экономическому содержанию глобализация представляет позитивный процесс именно потому, что выступает эффективным инструментом, преодолевающим существенную долю межрегионального неравенства, причем с течением времени значимость этой функции глобализации возрастает. Не случайно заработная плата воспринимается как «справедливая» в периферийных регионах в зависимости от степени её разрыва с уровнем заработной платы, сложившейся в основных региональных центрах страны. Обычно же в периферийных регионах невысокий уровень заработной платы сочетается с высоким уровнем безработицы и низкой эффективностью результатов производства.

Эта проблема усугубляется усилением в настоящее время международного разделения труда (как следствием глобализации), который интенсифицирует различия по производительности труда и приводит к ещё большему росту безработицы в периферийных территориях. Однако в региональном контексте углубление разделения труда сокращает безработицу.

Глобализация существенно влияет на региональную экономику в самых разных аспектах – от формирования условий рынка труда до стратегии развития территориального производства. Глобализация порождает целый ряд изменений в региональной экономике, прежде всего тем, что усиливает активность трансграничных потоков капитала, обеспечивая эффективное распределение мировых ресурсов. В то же время в этой активности международных потоков капитала существует риск непрогнозируемых неожиданных неблагоприятных последствий.

Глобализация активно участвует в снятии разности в обеспеченности регионов трудовыми ресурсами и перепрофилировании производственной специализации региональной экономики, что также должно привлечь повышенное внимание к воздействию глобализации на развитие региональной экономики.

Всё это актуализирует изучение всего широкого проблем, связанных с глобализацией. Не случайно концептуальным вопросам сущности и специфики организационно-управленческого строения и функционирования региональной экономики посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых. Тем не менее, системный анализ проблем, возникающих на уровне региональной экономики в процессе её развития под воздействием глобализации как ведущей тенденции территориальной организации национальной макроэкономической системы, всё ещё остаётся недостаточно разработанным направлением в теории региональной экономики. Необходимо ускоренная разработка научно-теоретической основы социально-экономического развития регионов в условиях возрастающего влияния на них процессов глобализации. В этой ситуации самостоятельным направлением региональных экономических исследований становится анализ проблем, механизма и основных направлений развития региональной экономики, осуществляющегося в настоящее время под определяющим воздействием процесса глобализации.

Сегодня крайне актуально специальное исследование следующей группы задач: системная характеристика законов, закономерностей и тенденций функционирования и развития региональной экономики; определение ведущего статуса глобализации в системе тенденций региональной динамики; обоснование глобализационных императивов базовых параметров экономики региона; выявление проблем и противоречий глобализации региональной экономики; анализ региональной сферы активности транснациональных корпораций как исходного условия её глобализации; анализ масштабного притока инвестиций в регион как необходимой предпосылки глобализации региональной экономики; анализ инновационного ускорения как стратегического направления глобализации экономики региона.

Становление и развитие региональной экономики подчиняется особой системе тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования, в совокупности опреде-

ляющих организацию, вектор и динамику территориального производства. Доминантное положение среди элементов названной системы занимает тенденция глобализации – как предпосылка формирования новой подсистемы закономерностей, факторов и условий интенсивно-устойчивого роста региональной экономики. В практическом аспекте это требует в организационно-управленческом блоке осознанного приоритета для реализации тех факторов и условий движения региональной экономики, которые способствуют осуществлению региональных императивов глобализации.

Ведущий статус глобализации в системе тенденций современного движения региональной экономики обусловлен её объективным характером, который не может быть преодолен или отменён никаким противодействием. Суть глобализации, обеспечивающая ей доминантное положение, заключается в надрегиональной (высший уровень – мировой) интеграции региональных ресурсов и локальных рынков, что прямо способствует утверждению эффективных форм территориальной организации производства. В практическом аспекте это требует максимального использования организационно-управленческого потенциала, заложенного в «глобализационных» методах регулирования региональной экономики.

Глобализационные императивы базовых параметров в экономике региона представлены – прогрессом информационных и коммуникационных технологий, согласованными системами финансового учета, налогообложения и корпоративного управления, масштабными инвестициями и инновационным производством. В практическом аспекте это означает появление новых критериев качественного роста региональной экономики, требующими соответствующих изменений и в организационно-управленческом инструментарии функционирования и развития территориального производства.

Проблемы и противоречия глобализации региональной экономики связаны с возможностью превращения глобализации в инструмент беспрепятственного межрегионального распространения международных производственных и финансовых кризисов. В этой ситуации компромиссом между глобализацией и регионализацией выступает развитие межрегиональной интеграции. В практическом аспекте это требует сведения к минимуму негативных сторон глобализации – посредством раскрытия информации для повышения рыночной дисциплины, создания внутренней финансовой системы, более тесного межрегионального сотрудничества в области финансового контроля.

Региональная активность транснациональных корпораций выступает в современной российской действительности как исходное условие глобализации региональной экономики, имея в виду интенсивность, эффективность и непосредственность межрегиональных экономических контактов.

Масштабный приток инвестиций в регион, являясь общей необходимой предпосылкой глобализации региональной экономики, закладывает материальную базу инновационного ускорения национальной макроэкономики на её территориальном уровне при условии максимальной концентрации инвестиций на развитие базовых для экономики данного региона сфер и отраслей.

Инновационное ускорение – стратегическое направление глобализации экономики региона, обеспечивающее реальный рост уровня эффективности территориального производства на базе межрегиональной (глобальной) унификации современных технологий производства.

Комплексный подход к формированию концепции ускоренного и устойчивого инновационно-инвестиционного развития экономики российских регионов в условиях приобретения глобализацией статуса ведущей экономической тенденции позволяет прийти к следующим выводам.

1. В настоящее время формируются основы системной характеристики тенденций функционирования и развития региональной экономики в эпоху глобализации мирохозяйственных связей.
2. Глобализация занимает ведущий статус в системе тенденций региональной динамики и реализует её организационно-управленческий потенциал как основной фактор роста экономической эффективности территориального производства.
3. Возникают глобализационные императивы базовых параметров экономики региона, к которым относятся – информационная транспарентность, унификация финансовых

- систем, развитие межрегионального сотрудничества, региональная активность общенациональных и транснациональных корпораций, масштабность инвестиций и инновационное ускорение.
4. Проблемы и противоречия глобализации региональной экономики порождаются несоответствием между существующим и требуемым техническим уровнем основных секторов регионального производства.
 5. Исходное условие глобализации – превращение региональной сферы в поле активности транснациональных корпораций.
 6. Необходимую предпосылку глобализации региональной экономики образует масштабный приток инвестиций в регион, объем, структура и условия привлечения которого должны соответствовать характеру открытой льготно-преференционной зоны;
 7. Стратегическим направлением глобализации экономики региона является инновационное ускорение на базе массового внедрения современных информационно-коммуникационных технологий.

Основные тенденции движущей силой глобализации порождаются быстрым прогрессом информационных и коммуникационных технологий, реализация которого выступает её движущей силой. В свою очередь, и глобализация создаёт тот унифицированный динамичный механизм, с помощью которого она осуществляет давление на организационно-управленческую сферу региональной экономики, вынуждая к согласованию систем финансового учета, налогообложения и корпоративного управления. А всё это ещё более усиливает тенденцию к глобализации основных сфер региональной экономики.

Современные законы, закономерности и тенденции функционирования и развития региональной экономики, диктующие открытый характер её функционирования, превращают глобализацию в инструмент практически беспрепятственного международного (межрегионального) распространения не только высокоэффективных производственных технологий, а также форм и методов их территориальной организации и управления, но и финансовых кризисов и слабостей международной финансовой системы. Поэтому и в теоретическом, и в практическом аспектах важно свести к минимуму негативные стороны глобализации. Соответствующие меры включают совершенствование механизмов и инструментария раскрытия финансовой информации, обеспечивающей повышение рыночной дисциплины, формирование внутрирегиональной финансовой системы, более тесное межрегиональное сотрудничество в области финансового контроля над движением финансовых потоков.

Парадоксальной закономерностью современного развития региональной экономики является то обстоятельство, что именно в эпоху глобализации мирохозяйственных связей наблюдается четкая тенденция к регионализации и межрегиональному сотрудничеству не только в различных частях мира, но и в пределах различных частей территориально-крупных стран мира. Это объясняется, прежде всего, тем, что тенденция к регионализации противостоит тенденции к глобализации – в качестве инструмента неизбежного усиления регионального неравенства (на базе различных масштабов и эффективности приватизации, неодинакового вклада образования, геополитического расположения региона, степени его урбанизации и демографической деформации).

Компромиссом между тенденциями к глобализации и регионализации выступает тенденция к развитию межрегиональной интеграции. В результате можно говорить о диалектической природе эпохи «глобализации-регионализации», которая знаменуется интенсивным развитием двусторонних и многосторонних (межрегиональных) торговых соглашений.

Практика показывает, что объективной основой усиления тенденции к регионализации – как альтернативы тенденции к глобализации – выступает заложенная в внутрирегиональных и межрегиональных связях возможность противостояния негативным последствиям связей глобального характера. Более того, регионализацию территориального экономического сотрудничества можно трактовать и как специфический способ компенсации некоторых, наиболее жестких, для данной страны положений мировых торговых организаций. Потребность в таком сотрудничестве обусловлена отсутствием механизма, с помощью которого выгоды от расширения мировой торговли смогут быть справедливо распределены между всеми региональными участниками данного процесса.

Но действительно ли могут быть примирены эти две альтернативные тенденции: прогресс экономической и финансовой глобализации, с одной стороны, и укрепление регионального сотрудничества, с другой?

Один из возможных вариантов компромиссного сценария этого сложного процесса заключается, как показано в работе, в превращении в основную форму процесса глобализации именно противостоящее ей региональное взаимодействие экономической и финансовой деятельности, то есть глобализация интеграции тех регионов, которые имеют много общего в своей экономической организации.

Отсюда оправданно сделать вывод о том, что глобализация и регионализация могут происходить одновременно и даже совпадать по форме и содержанию на отдельных стадиях. Это означает, что разграничение и противопоставление тенденций к глобализации и регионализации тем менее правомерно, чем шире региональное сотрудничество содействует глобализации.

ПАВЛОВА Н.Ц.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, ЛОКАЛИЗОВАННОЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНА

Стратегия регионального развития – уникальная позиция перспективного изменения своего положения, обеспечивающая достижение стратегической цели при максимальном консенсусе интересов субъектов-участников и генерировании процессов эволюционного обновления в обществе и экономике территориально-локализованного пространства.

Нефтегазовая отрасль как часть топливно-энергетического комплекса России является важнейшим звеном национальной экономики. Условия ее функционирования своеобразны и конкретны, что обуславливает необходимость исследования в комплексе однородных или взаимосвязанных отраслей с учетом пространственно-временного, исторического, социологического и других аспектов.

Существующие устойчивые тенденции роста требуют разработки комплексной эффективной стратегии дальнейшего развития отрасли как основы привлечения современного инновационного научного знания и предполагают: институциональную трансформацию; достижение максимального консенсуса интересов государства, субъектов предпринимательства и населения; определение стратегического вектора развития во взаимосвязи и взаимообусловленности факторов, целей и задач в рамочных условиях государственной политики социально-экономического развития, выработки механизма достижения избранной стратегии при осуществлении основных функций стратегического управления контролем на четырех уровнях власти: федеральном, межрегиональном, муниципальном и демостерриториальном.

Идентификация существующей стратегии нефтегазовой отрасли затруднена ввиду множественности и разнородности мнений по классификации и сущностной характеристике того или иного типа стратегии, разнородности понятийного аппарата, а так же ввиду отсутствия единой научно-обоснованной стратегии (реализуются только локальные программы и пилотные проекты).

На наш взгляд, целью изучения экономики нефтегазовой отрасли является повышение эффективности функционирования отрасли на основе вскрытия резервов и факторов ресурсного и организационного характера, разработки мер и путей их реализации на субфедеральном уровне и на этой основе достижение стабильной конкурентоспособности региона.

Дебаты относительно возможности и целесообразности проведения единой политики регионального развития в России продолжаются на протяжении ряда лет и не приводят ни к каким определенным результатам, за исключением перераспределительных мер в финансово-бюджетной сфере [2, с. 5–6].

Более того, в ходе обсуждений периодически возникают неоднозначные суждения о необходимости закрепления населения на определенных малонаселенных территориях, о создании единой «генеральной схемы» развития, управляемой из федерального центра, о необходимости протекционистской внешнеэкономической политики, которая позволила бы нарастить в регионах темпы производства импортозамещающей продукции. Исследованиями и опытом других стран доказано, что политика регионального развития может быть эффективной, только если она носит не директивный, а стимулирующий характер. Акцент должен быть на развитие институциональной среды, повышение качества государственного и общественного управления; во внимание должен приниматься и распространяться опыт успешных инноваций, зарекомендовавших себя на почве собственной страны.

Начавшийся экономический рост неизбежно повлечет за собой рост спроса на энергоресурсы на внутреннем рынке, что требует решения унаследованных и накопившихся в постперестроечном периоде социально-экономических проблем в условиях глобализации и ужесточения конкуренции, борьбы за энергоресурсы, рынки и т.д. Для долгосрочного стабильного обеспечения всеми видами энергии отечественных потребителей: предпринимательского, государственного, общественного секторов и населения, – необходима научно обоснованная и воспринятая обществом и институтами государственной власти долгосрочная энергетическая политика, цель которой максимально эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики и повышения качества жизни населения страны. Эта цель и отражена в «Энергетической стратегии России на период до 2020 г.» [1].

В основе разработанной Минпромэнерго стратегии развития нефтегазового комплекса России учтены основные положения энергетической стратегии России, но этот документ характеризуется отсутствием согласованной позиции у различных корпоративных объединений, субъектов малого предпринимательства, органов государственной власти и регионального сообщества на демотерриториальном уровне, при этом многие субъекты – участники занимают противоположные позиции по ряду положений. Согласованных региональных стратегий развития нефтегазового комплекса как таковых нет.

Стратегическими целями развития регионального нефтегазового комплекса, на наш взгляд, можно считать следующие:

- комплексное развитие регионального нефтегазового комплекса на основе согласованных позиций на четырех уровнях управления: государственном (федеральном), межрегиональном, субфедеральном и демотерриториальном посредством конструктивного диалога между властью, бизнесом и обществом, развития нефтегазовой общественной дипломатии;
- соблюдение объективных экономических законов рыночного хозяйствования в условиях дальнейшей социализации экономики на локальном региональном пространстве в рамках общей концепции стратегического социально-экономического развития страны;
- обеспечение устойчивого развития отрасли в регионе на основе инноваций, привлечения инвестиций, развития интеграционных процессов в нефтегазовом комплексе и его эффективного взаимодействия с субъектами – участниками социально-экономического процесса на федеральном и межрегиональном уровнях с целью формирования активного взаимодействия региональных рынков и превращения последних в глобальный рынок. В качестве инструмента может выступать независимый нефтегазовый альянс Межрегионального союза стратегического развития территорий;
- обеспечение потребностей региона доступными и эффективными топливно-энергетическими ресурсами в полной мере с целью прогрессивного развития региональной экономики, стимулирования рационального использования нефтегазового сырья и развития сберегающих технологий; достижение бездефицитности регионального топливно-энергетического баланса за счет собственного производственного потенциала;
- разумная и адекватная региональная ценовая политика не допускающая перекладывания проблем потерь при магистральной и распределительной транспортировке нефтегазовых ресурсов на потребителей;
- эксплуатация нефтегазовых ресурсов при приоритете экологической составляющей,

повышение уровня безопасности жизнедеятельности, снижение уровня общеэкономических и специфических рисков природопользования.

Принципы проведения долгосрочной региональной политики в отношении нефтегазовой отрасли должны включать:

- последовательность и целенаправленность действий;
- заинтересованность, сбалансированность и устойчивость перспектив развития;
- обоснованность и предсказуемость решений;
- непротиворечивость и гибкость экономического регулирования;
- взаимосвязь и взаимообусловленность векторов реализации стратегии отраслевого и регионального развития;
- комплексный подход к решению проблем на основе консенсуса интересов;
- достижение интегрированного синергетического эффекта;
- повышение управляемости процессом стратегического развития.

Трансформация отраслевого и регионального развития в настоящее время носит интеграционный характер, усилия концентрируются как по горизонтальным, так и по вертикальным связям во взаимосвязи и взаимообусловленности, векторы направленности усилий совпадают, но развитие экспортной составляющей доминирует при ранжировании интересов отрасли и сдерживает региональное развитие, фактор повышения энергоэффективности потребления ставится при этом во главу угла, причем снова делаются попытки переложить бремя непроизводительных потерь (в частности по транспортным магистралям и несовершенному учету) на конечного потребителя – население и предпринимательский сектор.

Попытки удержать высокие темпы экономического роста «с гирей высокой энергоемкости» чреваты активизацией тормозящей роли ТЭК за счет отвлечения огромных капитальных вложений от развития других секторов экономики. По оценкам, до 2020 г. только в развитие газовой промышленности должно инвестироваться 60-80% выручки от экспорта газа.

Существует мнение, что за счет активной политики повышения эффективности использования энергии энергоемкость ВВП может снизиться почти в два раза (на 4,3% в год). В структуре потребления природный газ по-прежнему сохранит доминирующие позиции, но его доля снизится до 50%, а потребление – на 6 млрд. куб. м, в том числе в электроэнергетике – на 21 млрд. куб. м.

Таким образом, интеграционные процессы все больше охватывают нефтегазовые комплексы РФ и регионов, базируются на основных положениях национальной и региональной энергетических стратегий и учитывают основные факторы развития территорий, их нефтегазовых комплексов в сочетании с интересами государства и отдельных нефтегазовых компаний, однако, этот процесс во многом еще несовершенен и требует своего развития. Не следует забывать о том, что в России промышленное производство и рост ВВП (а во многих регионах ВРП) лишь незначительно, обусловлены прогрессом нефте- и газодобычи, а основная ориентация отрасли при этом направлена на экспортные потребности.

Условия, закономерности формирования, функционирования и развития нефтегазовой отрасли (как и любой другой) в локальном пространстве региона в рамках любого временного горизонта невозможно адекватно оценить и тем более прогнозировать без учета достигнутого уровня социально-экономического развития территории. Не является исключением и нефтегазовый комплекс Республики Калмыкия.

В настоящее время на территории Республики Калмыкия открыты 38 месторождений нефти и газа, в том числе 17 нефтяных, 10 газовых, 6 нефтегазовых и 5 нефтегазоконденсатных. Добыча нефти производится из 23 месторождений, газа из 11 месторождений. Республика не имеет электрических генерирующих мощностей. С учётом роста потребления электроэнергии за счет ввода в эксплуатацию порта Лагань, участка экспортного нефтепровода Тенгиз-Астрахань-Новороссийск, стекольного завода, спиртзавода в г. Элиста и других производственных объектов годовое потребление электроэнергии ближайшие годы превысит 1300 млн. кВт/ч. Поэтому, с целью удовлетворения потребностей республики в электрической и тепловой энергии ведется строительство Калмыцкой ветроэлектростанции (КВЭС) мощностью 22 МВт. и Элистинской парогазовой электростанции (ЭПГЭС) мощностью 320 МВт. Годовой отпуск электроэнергии составит 1374 млн. кВт. час, тепловой энергии – 480 тыс. Гкал.

Особого внимания заслуживает проблема территориальной организации социально-экономической системы Республики Калмыкия. Территориальная организация социально-экономической системы Калмыкии в высокой степени зависит от сложившейся природно-ландшафтной зональности (с выраженным общим убыванием градиента заселенности и хозяйственной освоенности территории с запада на восток) и является моноцентрической, характеризующейся доминантой в экономике и расселении столицы Республики Калмыкия – г. Элисты.

Стратегическим приоритетом территориальной организации социально-экономической системы Калмыкии целесообразно, в этой связи, признать:

- стимулирование развития «полюсов» и «осей» социально-экономического роста за счёт реконструкции основных транзитных магистралей, нового дорожного строительства, а также реструктуризации действующих и локализации новых предприятий и производств в г. Элиста, райцентрах республики, создание новых промышленных (п. Улан-Холл) и рекреационных зон (п. Цаган-Аман, окрестности оз. Маньч-Гудило и др.);
- господдержка реального сектора экономики субрегиональной специализации, особенно с выраженной инновационной составляющей для конкретной территории (по отраслям и подотраслям нефте- и газодобыча, нефтепереработка, рекреационный туризм, переработка сельскохозяйственного сырья, торговля, придорожный сервис) и т.п.;
- обеспечение экономической и транспортно-коммуникационной целостности территории республики, формирование единого экономического пространства в новых границах, обеспечение равного доступа товаров и услуг всех субрегионов Калмыкии на региональный и межрегиональный рынки;
- системная поддержка модернизации экономики и повышение социально-экономического развития республики.

Нами проанализированы отдельные, на наш взгляд, наиболее значимые дезагрегированные показатели социально-экономического развития Республики Калмыкия в динамике за ряд лет с целью оценки уровня развития региона к началу 2007 года, оценки состояния нефтегазового комплекса и роли отрасли в воспроизводственной системе региона.

Основными тенденциями в исследуемом периоде явились следующие:

1. Имеют место устойчивые тенденции снижения объемов промышленного производства и роста производства сельскохозяйственной продукции при росте инвестиций в основной капитал, что свидетельствует о разнонаправленных векторах развития экономики региона и существующей проблеме эффективности использования инвестиций в республике.
2. Темпы роста инфляции (по всем группам цен) опережают темпы роста производства продукции и темпы роста реальных денежных доходов, что негативно.
3. Темпы роста доходов бюджета превышают в 2006 г. темпы роста расходов, но тенденция неустойчивая, при этом влияние ценового фактора на формирование результатов крайне высоко, что также настораживает.

В сопоставимых ценах к предыдущему году валовой региональный продукт 2005–2006 годах по оценке Министерства экономики Республики Калмыкия составит 74,8% и 95,0% соответственно, что не достигает уровня 2004 года (104,3%).

Отрицательными факторами, тормозящими развитие нефтедобывающего комплекса республики, являются:

- естественное «старение» и ухудшение технического состояния скважин;
- высокий износ технологического оборудования;
- выработанность разрабатываемых месторождений, которая составляет 80–90%;
- прекращение фонтанирования и перевод скважин на механизированную добычу;
- снижение эффективности добычи нефти за счет ухудшения качества сырьевой базы отрасли и сложность освоения новых месторождений;
- невысокая активность нефтедобывающих предприятий в использовании ими финансовых ресурсов в существующих условиях;
- недостаточный уровень инвестиции нефтяных компании в разведку и разработку новых месторождений;
- увеличение, транспортных тарифов и снижение, привлекательности экспорта нефти железнодорожным транспортом.

Вследствие низкого прироста разведанных запасов нефти сохраняется неблагоприятная ситуация с развитием сырьевой базы нефтегазового комплекса. Большинство предприятий не инвестируют финансовые средства в развитие производства, геологоразведочные работы. Продолжает ухудшаться качественная структура запасов углеводородного сырья. Многие из месторождений находятся в разработке более 30 лет.

Нефтегазовый комплекс республики в значительной степени определяет состояние и тенденции развития социально-экономических процессов в регионе. В настоящее время при существующем дисбалансе интересов субъектов экономической деятельности на федеральном, территориальном и корпоративном уровнях при активной реализации интервенционистской политики центра прогноз выхода из состояния стагнации во всех отношениях пессимистичен и требует адекватной и немедленной интеграции усилий органов власти всех уровней и ветвей, поскольку дальнейшее усугубление существующего социально-экономического положения в регионе может привести к росту социальной напряженности, истощению потенциала доверия и критически негативным проявлениям во всех сферах жизни регионального сообщества.

Совершенствование отраслевого управления нефтегазовым комплексом в рамках локализованного социально-экономического пространства территории может стать тем необходимым и адекватным ситуации импульсом развития, который генерирует мультиплицирующий эффект и обеспечит позитивные перспективы стратегических трансформаций социально-экономического регионального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. // Официальный сайт Центра общественных связей Министерства промышленности и энергетики РФ (<http://www.mte.gov.ru>)
2. Язев В. Энергетический диалог – главная тема уходящего года // Газовый бизнес. 2006. Ноябрь – декабрь.

ПОЛЕВОДА С.В.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Огромное число экологических проблем, значительные масштабы их проявления, сложность решения этих проблем, обусловленная природным своеобразием региона и коренными социально-экономическими преобразованиями, происходящими в последние годы, требуют скоординированных действий, направленных на стабилизацию и улучшение экологической обстановки. Решению этой задачи во многом может способствовать создание единой Концепции эколого-безопасного развития региона.

Программа безопасного устойчивого развития региона предполагает совместное, решение сложного взаимосвязанного комплекса экологических, социальных, экономических проблем. Решение данных проблем должно носить комплексный характер и основываться на использовании программно-целевого подхода.

Разработка концепции эколого-экономической безопасности региона предполагает совместное решение сложного взаимосвязанного комплекса экологических, социальных, экономических проблем, решение которых носит ярко выраженный комплексный характер и должно основываться на использовании программно-целевого подхода. Анализ научных публикаций многих авторов в области управления региональным развитием [1] показывает, что региональное целевое программирование является важным рычагом государственного регулирования экономики, позволяя сконцентрировать усилия для комплексного и системного решения проблем экономической, экологической и социальной безопасности региона [6].

Программно-целевой метод хозяйственного и территориального управления служит одним из важных средств активного влияния государства на социально-экономическое развитие проблемных регионов – депрессивных, слабо развитых, осваиваемых, а также и промышленно развитых, позволяя успешно решать как текущие, так и стратегические задачи, в первую очередь – выравнивания региональных уровней социально-экономического развития [3].

В области разработки целевых комплексных, в том числе региональных, программ был накоплен большой опыт. Программно-целевой метод регулирования экономики широко распространен в зарубежных странах. Анализ практики многих стран говорит о том, что государственная поддержка проблемных территорий является характерным направлением региональной политики, в рамках которого используются разнообразные механизмы и инструменты. В ряде стран для проблемных регионов разрабатываются и используются специальные программы с федеральным и субфедеральным статусом, имеющие специальные обеспечивающие институты (США, Нидерланды, Австралия). В других странах, например Германия, для оздоровления и стимулирования проблемных регионов создаются более благоприятные (преференциальные условия) бюджетной, налоговой кредитной политики [1]. В наиболее развитых странах мира приняты национальные доктрины по переходу к стратегии устойчивого развития и разработаны средне – и долгосрочные программы по ее реализации [2].

Главным нормативным документом регионального программирования является «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» При разработке прогнозов и программ социально-экономического развития, подготовке нормативных правовых актов, принятии хозяйственных и иных решений необходимо также учитывать положения «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

Активность в использовании именно этого средства региональной политики во многом объясняется сокращением индивидуальных льгот и преференций, установлением более жесткого порядка предоставления регионам трансфертов из федерального бюджета. Поэтому программы стали для регионов главной надеждой на получение федеральных инвестиций, а для федерального центра – главным направлением селективной поддержки регионов, относящихся к разным типам проблемных территорий.

Что касается принятых и реализуемых в России федеральных экологических программ, то анализ их содержания позволяет сделать следующие основные выводы.

Велик дельный вес программ, посвященных решению экологических проблем и защите населения в экологически неблагоприятных районах РФ, т.е. направленных не на предупреждение нарушения природного равновесия и обострение экологической ситуации, а на нейтрализацию последствий нанесенного экологического ущерба.

Явно недостаточно экологических программ инновационного характера, нацеленных на разработку и внедрение принципиально новых технико-технологических приемов охраны окружающей среды. В конечном счете, все это препятствует целенаправленному проведению мер по предотвращению загрязнения среды.

В контексте применения программно-целевого метода основным плановым документом выступает целевая комплексная программа, которая содержит указанный по времени, ресурсам и исполнителям комплекс мероприятий и направлений действий для достижения поставленных целей развития. Целевая комплексная программа должна представлять собой основной методологический документ, на базе которого проводится практическое осуществление целей развития и обеспечения безопасности региона во всех ее аспектах, включающий следующие основные разделы (рис. 1).

Главная цель такой целевой программы (ЦП) – разработка взаимоувязанной системы программных мероприятий, обеспечивающих решение поставленных задач в соответствующей области.

Достижение главной цели программы, а именно улучшение состояния окружающей природной среды и ослабление влияния факторов загрязнения окружающей среды на здоровье населения осуществляется путем совершенствования существующей системы управления охраной окружающей среды и природопользованием по следующим направлениям:

- реструктуризация промышленного производства, вывод из эксплуатации устаревших производств и оборудования, внедрение экологически чистых технологий и производств;
- развитие нормативно – правовой базы и экономического механизма охраны окружающей среды и природопользования;
- совершенствование системы экологического мониторинга, расширение информационного обеспечения;
- совершенствования системы экологического воспитания и образования;
- расширение участия общественности в решении экологических проблем с использованием опыта и подходов, апробированных в Российской Федерации.



Рис. 1. Основные разделы целевой комплексной программы безопасного развития региона.

Проект программы должен включать:

- цели и задачи программы;
- этапы и сроки выполнения программы;
- структуру программы (состав подпрограмм по направлениям: природно-ресурсный и демографический потенциал, развитие основных производств инфраструктуры, научно-техническое развитие, межрегиональное сотрудничество и внешнеэкономическая деятельность, охрана окружающей среды и т.п.);
- систему программных мероприятий (по направлениям);
- обоснование финансовых и других затрат;
- расчёты социально-экономической эффективности и оценку экологических последствий;

- характеристику механизмов осуществления программы (необходимые нормативно-правовые и институциональные изменения, система стимулирования и привлечения финансовых ресурсов, организация управления программой и контроля за ходом ее выполнения);
- сведения о государственных заказчиках и исполнителях программ.

Принципами разработки и реализации региональных программ в современных условиях являются:

- комплексность и синхронность целей и задач программы на каждом этапе ее выполнения;
- целевая направленность и системность мероприятий программы;
- вариантная разработка мероприятий программы с учетом неопределенности (альтернативности) условий ее реализации;
- ресурсная обеспеченность программы;
- адресность заданий;
- создание необходимых правовых, организационных, финансовых механизмов.

Практическое использование данного метода в условиях реформирования хозяйственного механизма регионального управления основано на следующих правилах:

- необходимости преодоления противоречий между отраслевым и территориальным планированием;
- реализации государственной и региональной стратегии устойчивого развития;
- приоритетного решения социально-экономических задач;
- обеспечения координации деятельности производственных и инфраструктурных элементов рыночного механизма хозяйствования в региональном разрезе;
- участия в программе не только органов государственной власти и муниципального самоуправления, но и всех субъектов экономической деятельности, научных и общественных организаций;
- достижения оптимального уровня эффективности реализации программы.

Перечисленные принципы весьма актуальны и применимы для Ростовской области, которая является регионом стратегических интересов России, способным в короткие сроки перейти в категорию с устойчивой траекторией развития.

Инструментом реализации экологической политики в регионе должна стать целевая комплексная программа безопасного развития региона. Предпосылки для разработки программы в кратчайшие сроки имеются, поскольку практически в каждом субъекте существует практика подготовки экологических программ.

Далее остановимся на анализе главных блоков процесса разработки и реализации целевой комплексной программы безопасного развития региона (рис. 2).

Как видно из рисунка при подготовке региональных программ должны решаться важные методические вопросы, такие как: методика определения программной проблемы (проблем), определение целей региональной программы, оценка эффективности программ.

Общая результативность разработки и реализации региональной программы – её экономическая, социальная, научно-техническая экологическая и иная эффективность – выражается конкретными показателями итогов достижения программной цели. С учётом отечественной и мировой практики и адаптации к условиям рыночной экономики, в зависимости от типа программы, для оценки ее эффективности рекомендуется использовать такие показатели как: производительность труда, удельные капиталовложения, срок окупаемости, объемы производства продукции, ввод в действие производственных мощностей и объектов непроизводственной сферы, показатели развития науки и техники [4].

В социальных и экологических программах применяются характеристики качественных изменений в результате осуществления программных мероприятий – увеличение продолжительности жизни, улучшение структуры питания, оздоровление окружающей среды и т.д.

Среди важнейших результатов любой программы обязательно следует учитывать влияние на соседние и другие регионы, обеспечение национальной безопасности и устойчивости развития страны, а производственной программы – ещё социальные и экологические последствия.



Рис. 2. Схема процесса разработки и реализации региональных программ.

Как отмечают многие исследователи [5] принципы разработки и реализации региональных программ на практике осуществляются с большими трудностями. Главная из них – хронически недостаточное финансирование. К числу других основных недостатков организационного и методического характера практики разработки и особенно реализации региональных программ следует отнести:

- выборочное осуществление мероприятий программ, изменяющее их первоначальный замысел, структуру и конечные цели;
- отставание в создании механизмов реализации, особенно финансовых;
- слабая координация между федеральными целевыми программами, параллельно осуществляемыми на определенной территории;
- отсутствие зафиксированных правил распределения ограниченных финансовых средств между отдельными программами;
- недостаточный контроль за использованием бюджетных средств, выделяемых на программы, и за соответствием получаемых результатов целям программ.

Наблюдается многочисленность подпрограмм, что указывает на необходимость установления строгих правил отбора приоритетов и т. д. Многие региональные программы, разработанные по инициативе регионов и межрегиональных ассоциаций, носят частный характер и не вписываются в систему федеральных программ.

Очевидно, что организация и механизмы реализации региональных программ требуют значительного усовершенствования. На уровне субъектов Федерации рекомендуется в больших масштабах разрабатывать программы, нацеленные на обеспечение сбалансированности экономического роста, соблюдение социальных индикаторов и экологических стандартов.

На региональном уровне необходимо конкретизировать основные положения государственной стратегии перехода России к устойчивому развитию посредством разработки планов и программ целевых мероприятий, направленных на переход экономики регионов к устойчивому развитию.

При этом весьма важно обеспечить необходимую увязку концептуальных и программных разработок по эколого-экономической безопасности с соответствующими работами по концепции и программам социально-экономического развития, схемами развития отраслевых и региональных систем, программами охраны окружающей среды и другими материалами.

Важнейшими элементами программных мероприятий для регионального уровня могут также служить следующие меры:

- выявление и оценка всех потенциальных ресурсов и резервов;
- определение всех существующих ограничений и, прежде всего, экологических и финансово-бюджетных;
- разработка и пересмотр производственных планов в соответствии с целями региональной программы;
- выявление конкурентных преимуществ данного региона и определение особенностей специализации данного региона в межрегиональном и межстрановом разделении труда;
- подготовка кадров необходимой квалификации, способных осуществить успешную реализацию программных мероприятий регионального устойчивого развития [2].

С целью совершенствования нормативно-методического обеспечения рекомендуется выполнение следующих специализированных методических разработок:

- 1) Эталоны работ по концепции и программам эколого-экономической безопасности субъектов федерации;
- 2) Методики расчета частных и синтетических показателей для индикативного анализа по объектам безопасности;
- 3) Методики прогнозирования и моделирования вероятных значений индикаторов на перспективу.

Программно-целевой метод входит составной частью в блок административно-контрольных инструментов управления безопасным устойчивым региональным развитием и, одновременно, отвечает принципам рыночной экономики. Он позволит скоординировать различные стороны взаимодействия экономики и окружающей природной среды на разных уровнях, а также определить возможные варианты эколого-экономического развития в будущем. Это требует создания эффективной системы целенаправленного и планомерного регулирования воздействия общества на природу, основанной на сочетании административно-правовых и экономических методов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2003.
2. Дятлов С.А. Основы концепции устойчивого развития: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 1998.
3. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Максимова Т.С. Управление реализацией целевых комплексных программ развития регионов // Проблемы экономики и организации производственных и социальных систем: Межгос. сборник научных трудов. Вып. 2. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2000.
5. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1999.
6. Титаркин А.И., Львов Д.С., Куклин А.А., Мызин А.Л. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1999.

ПОНОМАРЁВА А.М.

КРЕАТИВ-КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КРЕАТИВОМ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Интерес к рекламному креативу как со стороны профессионалов сферы маркетинговых коммуникаций, так и со стороны потребителей рекламы остается неизменно высоким. Различного рода фестивали, конкурсы, форумы, мастер-классы, тренинги, учебные курсы, посвященные рекламному креативу, привлекают внимание специалистов из самых разных сфер. В прошлое ушли споры о том, способен ли креатив работать, продавать. Практика доказала – способен. Креатив, креативные продукты и услуги стали объектом купли-продажи на рынке маркетингово-коммуникационных услуг. Пришло время глубокого, научного, систематизированного изучения сферы креатива.

Следует констатировать, что на региональных рынках маркетингово-коммуникационных услуг существует большое количество проблем, связанных с креативом: низкое качество креатива, используемого в системе маркетинговых коммуникаций на региональном уровне, является одной из причин неудовлетворенности региональных рекламодателей качеством предоставляемых коммуникационными агентствами услуг. В свою очередь, рекламодатели не готовы материально и морально оплачивать дорогостоящий креатив, предпочитая стандартные решения. Получается замкнутый круг: с одной стороны, область коммуникационного креатива не способна привлечь высококлассных специалистов, как правило, стремящихся к высокому уровню доходов (нередки случаи, когда талантливый рекламный дизайнер-креатор переходит на должность менеджера, так как стремится к более высокой оплате своего труда), с другой стороны, региональные коммуникационные агентства, не в состоянии предложить креативный продукт, характеризующийся постоянным качеством, что ведет к неудовлетворенности рекламодателя. Кроме того, в сфере маркетинговых коммуникаций нестандартные решения всегда сопряжены с определенным риском. И вечно озабоченный проблемами «оптимизации» (а точнее, экономии) бюджета продвижения, рекламодатель предпочитает пресловутую синицу в руках (стандартное решение) журавлю в небе (креативу). В этих условиях особого изучения заслуживает такой вид креативной деятельности как креатив-консалтинг в сфере маркетинговых коммуникаций. Понятие является достаточно новым, поэтому для его раскрытия и обоснования обратимся к описанию терминов, уже используемых в экономическом дискурсе. Так, в издании «Маркетинг: толковый терминологический словарь-справочник» находим следующее определение термина «консалтинг»: «Консалтинг – англ. consulting; нем. Konsulting n. Консультирование продуцентов, продавцов и покупателей по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций...» [4, с. 58]. Словарь иностранных слов дает следующее толкование этого слова «Консалтинг – англ. consulting консультирование; консультирующий, от consult советоваться, консультироваться, совещаться; лат. Consultare советоваться) – консультирование кого-либо по широкому кругу вопросов экономической деятельности: экономическим, хозяйственным, правовым» [7, с. 235]. В Большом экономическом словаре А. Борисова, кроме определения понятия, находим дополнительные комментарии: «Консалтинг (англ. consulting) – консультирование по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций. Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий ценных бумаг); цен, по разработке технико-экономического обоснования на различные объекты; проведению маркетинговых исследований; разработке экспортной стратегии и т.д. Консалтинговые фирмы могут быть специализированными по отдельным профилям консультационной деятельности. Также консалтинг может состоять в подготовке пакетов учредительных документов при создании новых организаций» [1, с. 328]. Практически такое же определение находим в Новом экономическом словаре [6, с. 176]. Наряду с термином «консалтинг», употребляют термин «консультирование». В качестве примера можно привести книгу В.А.Гончарука «Маркетинговое консультирование» [2]. Автор

в своей книге не дает определений терминов «консультирование» и «консалтинг», но по контексту можно сделать вывод, что консультированием В.А.Гончарук считает деятельность, направленную на решение проблем предприятий и повышение эффективности из деятельности [2, с. 4]. А.Ю. Миропольский определяет понятие «консалтинг» следующим образом: «Консалтинг – это набор исследовательских, аналитических и внедренческих мероприятий, направленных на повышение эффективности использования реальных и потенциальных ресурсов, задействованных в бизнес-процессе, осуществляемом предприятием» [5, с. 52]. Ю.В. Гусаров дает определение консалтинга в рекламе: «деятельность по диагностике, анализу, исследованию, планированию и организации комплекса рекламных воздействий и, соответственно, предоставление рекомендаций по повышению их эффективности заинтересованными сторонами, как правило, на коммерческой основе» [3, с. 303].

Таким образом, можно дать следующее определение новому термину «креатив-консалтинг»:

Креатив-консалтинг – это консультирование участников коммуникационной деятельности (заказчиков коммуникационных услуг, коммуникационных агентств, средств размещения коммуникационных продуктов) на основе опыта и исследований консультанта по вопросам организации креативного процесса и проблемам исследований, разработки, создания и оценки креативных продуктов.

Теоретические, методологические основы креатив-консалтинга практически не разработаны, вместе с тем, по нашему мнению, именно креатив-консалтинг как вид коммуникационной деятельности способен обеспечить повышение качества креативных услуг в условиях низкого уровня спроса на подобного рода услуги на региональном рынке, а также неразвитости потребностей рекламодателей в креатив-услугах.

Рассмотрим креатив-консалтинг в системе маркетинговых коммуникаций предприятия. В данной статье применяется интегрированный подход к маркетинговым коммуникациям, и рассмотрение маркетинговых коммуникаций не ограничивается рамками продвижения в системе маркетинг-микс. Следовательно, объектом креатив-консалтинга являются любые коммуникационные продукты и коммуникационные процессы. Креатив-консалтинг является составляющей консалтинга в сфере маркетинговых коммуникаций, а консалтинг в сфере маркетинговых коммуникаций является составляющей консалтинга в сфере маркетинга. Таким образом, креатив-консалтинг является частью иерархии включения:

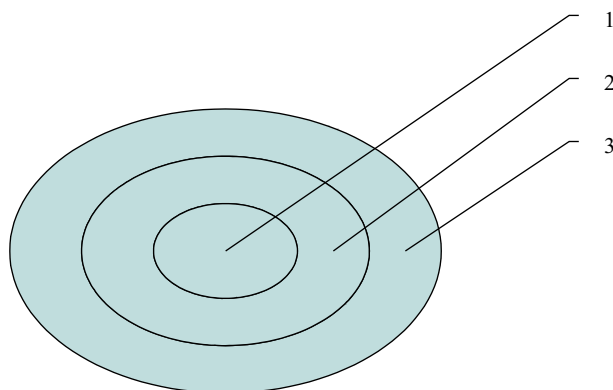
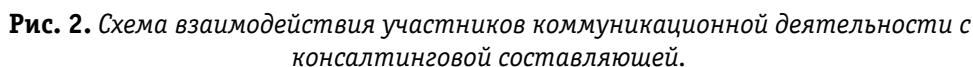


Рис. 1. Креатив-консалтинг как часть маркетингового консалтинга.

Пояснения к рисунку: 1 – креатив-консалтинг; 2 – консалтинг в сфере маркетинговых коммуникаций; 3 – маркетинговый консалтинг.

Схема взаимодействия участников коммуникационной деятельности с привлечением специалиста-консультанта в области маркетинговых коммуникаций включает, по сравнению с «классической» схемой, ряд дополнительных действий и функций, направленных на получение и анализ информации, корректировку действий заказчика коммуникационных услуг по отношению к коммуникационному агентству, средствам размещения, потребителям и, в конечно счёте, снижение рисков при проведении коммуникационных кампаний.



1. Исследования обычно проводятся консультантом при отсутствии отдела маркетинга или специального отдела исследований на предприятии. Так, например можно провести исследование предпочтений потребителей методом глубинного интервью для проверки гипотез предприятия и консультанта по данному вопросу.
2. Согласование целей рекламы с маркетинговой стратегией
3. Согласование целей рекламы со стратегией предприятия, перспективными планами предприятия.
4. Исследование коммуникаций конкурентов
5. Проверка правильности определения предприятием целевой аудитории коммуникаций.
6. Выбор средств коммуникаций
7. Изучение эффективности средств коммуникаций
8. Выбор коммуникационного агентства для осуществления проектов
9. Тестирование проектов перед проведением кампаний продвижения
10. Организация системы оценки эффективности кампаний продвижения
11. Контроль и коррекция кампаний продвижения

Исследование основывается на разграничении креатива как процесса и креатива как продукта. Объектом креатив-консалтинга может стать креатив как процесс и креатив как продукт.

Сформулируем основополагающий принцип креатив-консалтинга. Он состоит в том, чтобы разграничить проектирование и производство креатив-продуктов, с одной стороны, его оценку, оценку результатов креативного процесса – креативных продуктов и их воздействия на целевую аудиторию, с другой стороны. Также к сфере креатив-консалтинга можно отнести разработку основной коммуникационной идеи, творческой стратегии, образов, используемых в коммуникациях.

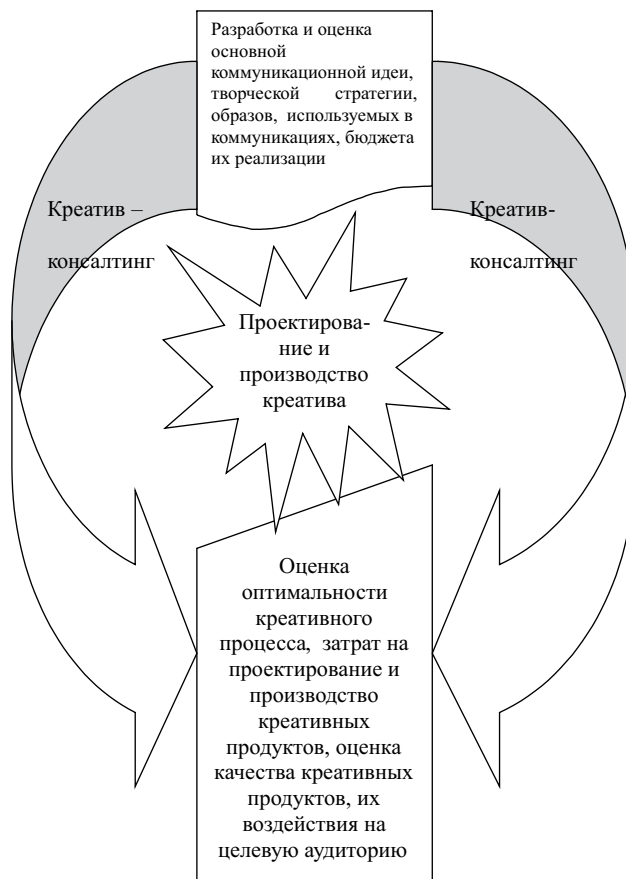


Рис. 3. Функции креатив-консалтинга как инструмента управления креативом.

Подобная схема организации креатив-консалтинга превращает его в действенный инструмент управления креативным процессом и качеством креативных продуктов на региональном рынке в условиях неразвитости потребностей рекламодателей в качественном креативе и неспособности или нежелании затрачивать часть коммуникационного бюджета на качественный креатив.

В настоящее время подобного рода услуги могут предлагать маркетинговые, коммуникационные, исследовательские, консалтинговые агентства, независимые консультанты, высшие учебные заведения, имеющие соответствующие специальности (маркетинг, реклама, PR, дизайн и т.п.) и кафедры, готовящие специалистов в области маркетинга и маркетинговых коммуникаций.

Особую роль, по нашему мнению, в процессе повышения качества креатива в сфере маркетинговых коммуникаций на региональном уровне могут сыграть высшие учебные заведения. Именно в вузах сосредоточены высококвалифицированные специалисты, способные выступить консультантами, экспертами в области креатива. Их независимость, высокая квалификация способны обеспечить качество креатив-консалтинга. Кроме того, в современных условиях вузы способны взять на себя и некую гуманитарную миссию. Не секрет, что зачастую преподавательский состав в своей деятельности мотивирован отнюдь не материально. Нематериальная мотивация важна на данном этапе развития рынка креативных услуг, так как заказчик не готов адекватно оплачивать креатив-консалтинг и креатив-услуги. Гумани-

тарная миссия должна заключаться, в первую очередь, в том, что в бизнес-сообществе будут постепенно формироваться потребности в качественном креативе, культура потребления креативных услуг, и, как следствие, возрастут требования к их качеству. В сознании руководителей утвердится мысль, что затраты на креатив можно рассматривать как своеобразные инвестиции, способные принести значительные дивиденды.

В чём же преимущества креатив-консалтинга?

1. Независимость специалиста (специалистов) от иерархических отношений, существующих на предприятии, корпоративных стереотипов, клишированных схем в значительной степени способна повысить качество креатива.
2. Возможность экономии бюджета продвижения: в настоящее время креатив-консультанты предлагают более низкие цены, по сравнению с агентствами. Хотя рынок консалтинговых услуг в сфере креатива ни устоявшимся, ни даже сложившимся назвать нельзя.
3. Высокая степень квалификации профессионалов, специализирующихся в области креатива.
4. Наличие специальных разработок и методик стимулирования и оценки креатив-процессов и исследования эффективности креатив-продуктов.
5. Наличие опыта, который креатив-консультант в процессе своей деятельности обобщает и может экстраполировать на выполняемые креатив-проекты.
6. «Свежесть» взгляда креатив-консультанта на проблемы заказчика.
7. Более высокий уровень креативности консультанта, по сравнению с работниками предприятия.
8. Экономия времени.

Отдельного рассмотрения требуют виды креатив-консалтинга: диагностика креативной деятельности и креативных продуктов предприятия, организация и /или проведение исследований креативной деятельности, креативных продуктов; разработка инструментария исследований, проектное консультирование, разработка творческой коммуникационной стратегии, организация креативной деятельности на предприятии (например, создание креативного отдела), управление креатив-проектами, включая обучение персонала и организацию креатив-процесса, экспресс-консультирование.

В зависимости от того, работает ли консультант (консультанты) в штате предприятия или же полностью сохраняя свою независимость, проводит консалтинговую деятельность «извне», следует разграничивать внутренний и внешний креатив-консалтинг.



Рис. 4. Виды креатив-консалтинга.

Изучим специфику различных видов консалтинга в сфере креатива.

1. Диагностика креативной деятельности и креативных продуктов включает оценку консультантом по заранее разработанной методике с применением комплекса критериев оценки и методов креатива, производимого (заказываемого) предприятием. Объектом оценки может стать как креатив коммуникационного агентства, так и заказчика коммуникационных услуг. Диагностика креатива коммуникационного агентства может быть востребована в тех случаях, когда агентство стремится оценить уровень креатив-персонала, креатив-разработок, креатив-менеджмента коммуникационного агентства. Диагностика креатива заказчика креативных услуг нужен в нескольких случаях: при принятии решений о выборе коммуникационного агентства, о смене коммуникационного агентства, при определении причин неэффективности продвижения, при необходимости расширения деятельности по продвижению предприятия, его продуктов. Применяется внешний консалтинг.

2. Организация и/или проведение исследований креативной деятельности, креативных продуктов. Очень важный принцип в исследовании креатива – постоянство. После проведения общей диагностики креатива важно организовать исследования креатива на постоянной основе. Только периодические исследования, сравнение результатов разных исследований дает возможность ответить на вопросы о причинах эффективности/неэффективности тех или иных креативных решений. Консультант может передать методики, с помощью которых в дальнейшем собственными силами предприятия будут проводиться исследования креатива, и обучить персонал предприятия самостоятельно проводить подобного рода исследования. Другой вариант: консультант на постоянной основе, периодически проводит исследования креатива, созданного (заказанного) предприятием. Первый вариант менее затратный, второй – более объективный, так как работник предприятия в меньшей степени, чем независимый консультант, может обеспечить объективность проводимых исследований. Применяется как внутренний, так и внешний консалтинг.

3. Иногда предприятие не считает нужным или не в состоянии заказывать консультанту полный комплекс исследований; но понимание того, что от качества инструментария напрямую зависит качество результатов исследования, приводит к тому, что объектом консалтинга становится инструментарий исследования. Консультант, ориентируясь на уже разработанные на предприятии цели, задачи, методику исследования, техническое задание, создает инструментарий, с помощью которого будет проводиться исследование: анкеты, опросные листы, бланки регистрации, сценарии и т.п. Применяется как внутренний, так и внешний консалтинг, причем способ консалтинг не влияет его качество.

4. Разработка творческой коммуникационной стратегии – функция, которую в состоянии выполнить лишь высококвалифицированный специалист. Может, следует поручить разработку творческой коммуникационной стратегии представителю рекламного агентства? К сожалению, в этом случае агентство будет исходить из своих интересов, увеличивая потенциальную стоимость своих услуг и продуктов. Объявление тендера, услуги независимого консультанта – это средства, препятствующие раздуванию бюджета, улучшающие качество креативных разработок. Предпочтителен внешний консалтинг.

5. Экспресс-консультирование обычно касается вопросов, ответы на которые не требуют больших временных и трудовых затрат консультанта по креативу. Качество экспресс-консультирования обеспечивается высокой квалификацией, знаниями, опытом консультанта, имеющимися в его арсенале методами и методиками оценки. Так, например, консультант может оценить качество разработанного копирайта, дизайна, семантику торгового знака, целостность рекламного образа и т.д. Предпочтителен внешний консалтинг.

6. Проектное консультирование подразумевает непосредственную разработку консультантом по креативу не только стратегических, но и тактических задач, стоящих перед заказчиком в виде принципов, рекомендаций, описаний, брифов. Возможно применение как внутреннего, так и внешнего консалтинга.

7. Управление креатив-проектами как вид креатив-консалтинга может быть актуально для заказчика в кампаниях продвижения, сопряженных с большими объемами производства креатива, его важностью, концептуальностью. Так, например, уместно использование этого вида креатив-консалтинга при разработке и внедрении на рынок нового бренда, при разработке и продвижении фирменного стиля кампании и т.д. Приемлемо внутреннее консультирование. Возможен внешний консалтинг.

8. Организация креативной деятельности как вид креатив-консалтинга актуальна для коммуникационных агентств, которые планируют развивать креативные услуги, увеличивать объем их производства, организовать креативный отдел. В этом случае консультант по креативу берет на себя функции организации креативной деятельности на предприятии, ее структурирования, создании креативного подразделения, обучения персонала, разработке и освоению на предприятии методик организации и стимуляции креативной деятельности. В этом случае вполне приемлем такой способ консалтинга как внутреннее консультирование, при котором на определенный период креатив-консультант может занять пост креативного директора.

Креатив-консультанта можно рассматривать как своеобразную систему, функционирование которой невозможно без постоянной, периодической загрузки этой системы новой информацией, свежими знаниями. Успешный, качественный креатив-консалтинг невозможен без опоры на различного рода исследования, как первичные, так и вторичные.

Изучение особенностей креатив-консалтинга позволяет сделать вывод о его важности как инструмента управления креативом в условиях регионального рынка коммуникационных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А.М. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2006.
2. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 1998.
3. Гусаров Ю.В. Консалтинг в рекламной деятельности // Менеджмент рекламы. М.: Экономика, 2007.
4. Маркетинг: толковый терминологический словарь-справочник. М.: СП «Инфоконт», 1991.
5. Миропольский А.Ю. Консультант экономит время, а время – деньги // Практика рыночных исследований: Информационно-аналитический сборник. 2002.
6. Новый экономический словарь / Автор-составитель В.Н. Копорулина, Д.В. Остапенко / Под общ. ред. П.Я. Юрского. Ростов н/Д: Феникс, 2006.
7. Словарь иностранных слов / Сост. Женило М.Ю., Юрченко Е.С. Ростов н/Д.: Феникс, 2001.

ПОТАПОВ А.П.

МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ В РЕГИОНАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Современный период становления рыночных отношений в России характеризуется формированием реформ и выраженным акцентом на формирование конкурентоспособных отраслей, играющих роль мультипликаторов социально-экономического развития в масштабах отдельных территорий и национального хозяйства в целом. В силу своей социально-экономической роли к их числу может быть отнесен и туризм. Роль индустрии туризма в отечественной экономике остается чрезвычайно важной. В настоящее время можно с уверенностью утверждать, что туризм стал одним из важнейших социально-экономических и культурно-политических явлений, значимо влияющих на экономическое и социальное благополучие регионов и государства в целом. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные секторы экономики, что способствует экономическому росту и росту благосостояния населения.

Анализ предпосылок формирования туризма в регионах Южного федерального округа, проведенный на основе выделенных объективных и субъективных факторов развития туризма (географическое положение и характер рельефа, климатические условия, природно-ресурсный потенциал, историко-культурное наследие, социально-экономическое положение, экологическая обстановка, законодательная и институциональная база) позволяет сделать вывод, что Южный федеральный округ обладает необходимыми объективными предпосыл-

ками формирования туризма. Выделенные субъективные факторы, оказывающие влияние на развитие туризма в регионе, на взгляд автора, в настоящее время не способствуют развитию туризма и активизации туристской деятельности.

Факторами, сдерживающими развитие туризма в регионах Южного федерального округа, являются:

- недофинансирование рекреационной отрасли регионального хозяйства и снижение приоритетности ее развития;
- неконкурентоспособность некоторых субъектов федерации (республика Северная Осетия, Ингушетия, Дагестан, Чечня) в том числе и в сфере туризма из-за неблагоприятной политической ситуации;
- низкий уровень контроля со стороны государства за туристической деятельностью хозяйствующих субъектов, который приводит к ухудшению качества регионального турпродукта;
- слабое развитие нормативно-правовой базы, обеспечивающей функционирование и развитие сферы туризма Южного федерального округа, отсутствие действенных программ стимулирования развития сферы туризма на федеральном и региональном уровнях, отсутствуют льготы, в том числе налоговые, субсидии и иные механизмы стимулирования развития туристского комплекса;
- неудовлетворительное состояние материально-технической базы туристских объектов и предприятий туристской инфраструктуры: средств размещения, рекреационной сферы, транспорта.

Для повышения эффективности системы управления туризмом в регионах Южного федерального округа в настоящее время можно выделить следующие приоритетные области деятельности органов государственного управления:

- обеспечение научной базы туризма;
- осуществление государственного регулирования и планирования туризма;
- рекламно-информационное обеспечение сферы туризма;
- система подготовки кадров для отрасли туризма;
- нормативно-правовая область.

В области научного обеспечения туризма основное внимание должно уделяться обеспечению прогнозно-аналитической и организационно-экономической базы в регулировании туризма.

В области государственного регулирования и планирования туризма осуществляется широкий спектр мероприятий направленных на обеспечение взаимодействия и координации субъектов туристской деятельности и органов управления, сотрудничества и кооперации между участниками туристского рынка.

Рекламно-информационное обеспечение туристской отрасли должно быть направлено на активизацию продвижения регионального туристского продукта на международный и внутренний рынки туристских услуг, укрепление положительного имиджа Южного федерального округа как региона с уникальным туристским потенциалом.

Комплекс мероприятий по нормативно-правовому обеспечению развития туризма в Южном федеральном округе определяет эффективность функционирования системы государственного регулирования и стимулирования туристской деятельности. Данные мероприятия должны быть направлены на снижение местных налогов для фирм и предприятий, расширяющих собственную материально-техническую базу, разрабатывающих и продвигающих на рынок региональные туристские продукты. Туристские фирмы и предприятия должны иметь гарантии по обеспечению их устойчивого функционирования и развития на период действия выданных им лицензий.

Для совершенствования функционирования системы управления туризмом в регионах Южного федерального округа, с точки зрения автора, необходима реализация следующих приоритетных задач:

- разработка механизма регулирования регионального туристского бизнеса;
- оценка экономической и социальной эффективности туризма и определение мультипликативного эффекта туризма в целях оптимизации распределения и регулирования потоков доходов от туризма;

- обеспечение государственной поддержки субъектам рынка туристских услуг (туроператорам, турагентам, предприятиям туристской индустрии);
- активное развитие перспективных для Южного федерального округа экологического, природного и сельского туризма;
- привлечение инвестиций в сферу туризма и защита регионального туристского рынка путем предоставления налоговых льгот, государственных гарантий и иных мер протекционизма и государственной поддержки;
- совершенствование системы контроля за деятельностью туристических фирм, соблюдением ими условий лицензирования и сертификации, законодательства о защите прав потребителей;
- продвижение регионального турпродукта на внутренний, национальный и международный туристские рынки;
- активное развитие социально значимых видов туризма – спортивного и оздоровительного;
- создание базы информационных туристских ресурсов;
- развитие системы образования в туризме, взаимодействие с участниками туристского рынка и рынка образовательных услуг;
- развитие туристской инфраструктуры, рекреационного, гостиничного, телекоммуникационного и транспортного секторов экономики.

Для повышения эффективности функционирования регионального туристского комплекса необходимо использование качественно нового подхода к его управлению, основанного на применении системного подхода и рассмотрения отрасли туризма Южного федерального округа как целостной системы.

Следует отметить, что в настоящее время управление развитием туризма в масштабе Южного федерального округа, как целостного природного и экономико-социального комплекса не реализуется. На уровне субъектов федерации разрабатываются отдельные программы развития отрасли туризма, которые основаны на административно-территориальном делении и не учитывают исторические, культурные и природно-географические особенности республик, краев и областей, входящих в состав ЮФО.

В частности, по мнению автора можно выделить следующие недостатки в программно-целевом планировании развития туризма в ЮФО, существующем в настоящее время:

- отсутствие механизмов координации и кооперирования с другими региональными туристскими комплексами;
- отсутствие привязки к конкретным природным ресурсам и мероприятий по их эффективному использованию в рамках программы;
- неразвитая система контрольных показателей и показателей эффективности развития туризма в регионах;
- не проработан механизм внешнего финансирования (то есть с использованием внебюджетных источников финансирования и средств потенциальных инвесторов).

Для устранения данных недостатков автором предлагается использование комплексного подхода к управлению туризмом в Южном федеральном округе, основанного на применении модели взаимодействия структур, участвующих в формировании и развитии отрасли туризма в масштабе региона.

В модели регионального развития отрасли туризма необходимо предусмотреть координационный механизм, регулирующий отношения между субъектами федерации, входящими в состав Южного федерального округа, как единого природно-ресурсного и геополитического комплекса для достижения максимального совокупного результата и включения эффекта синергии.

Сущность эффекта синергии обусловлена появлением нового качества, делающегося принадлежностью целого. Но не всякое объединение дает синергетический эффект. Дело не в том, что соединяется, а как. Главную роль здесь играют связи, которые устанавливаются между частями. Связь здесь является необходимым организационным моментом. В искусственных системах (которой в данном случае выступает туризм) эффект синергии достигается их постепенным усложнением за счет дополнительных частей, каждая из которых имеет свое предназначение. Благодаря этому увеличиваются функциональные возможности целого [1, с. 54–55].

Учитывая вышеизложенные положения и основываясь на проведенном анализе, автор предлагает модель развития туристского комплекса на примере Южного федерального округа.

Основной проблемой, решаемой посредством модели и ее целью является развитие туризма в Южном федеральном округе и достижение приоритетности туризма в структуре отраслей общественного производства за счёт максимально эффективного использования имеющихся и привлеченных финансовых, материальных, трудовых, природных, климатических, административных и др. видов ресурсов.

Структурно данная цель будет достигаться в результате достижения эффективности работы системы по следующим направлениям:

- использование природно-ресурсного потенциала региона, основанного на принципах рационального природопользования;
- повышение уровня благосостояния населения за счет поступлений в бюджет от туризма и отраслей инфраструктуры, создания рабочих мест и повышения уровня оплаты труда;
- роста экономического потенциала региона за счет повышения его инвестиционной привлекательности при развитии сферы туризма, строительстве новых объектов сферы туризма и инфраструктуры;
- повышение культурного уровня населения региона за счет приоритетности культурного и исторического наследия региона для сферы туризма, активизации народных промыслов.

Предлагаемая автором модель функционирования и развития туризма на уровне региона, основана на комплексном регулировании деятельности и создании условий для достижения эффективного функционирования всех ее участков и коммуникационных связей.

Критериями эффективности функционирования модели выступают следующие:

- выделение туризма в число приоритетных отраслей экономики региона, показателем чего служит уровень доходных поступлений от реализации товаров и услуг туризма в бюджет региона;
- ускорение развития отраслей туристской инфраструктуры за счет стимулирования мультипликативного эффекта развития сферы туризма, выражающегося в повышении эффективности функционирования смежных к туризму отраслей;
- создание дополнительных рабочих мест и повышение уровня занятости населения региона за счет открытия новых и улучшения работы действующих предприятий сферы туризма;
- улучшение социально-политического климата регионов Южного федерального округа за счет развития межкультурных связей и активизации культурно-исторического потенциала регионов.

Стратегическое планирование развития и регулирование отрасли туризма региона предлагается осуществлять силами создаваемого Координационного органа по туризму Южного федерального округа, основными функциями которого будут являться следующие:

- осуществление мониторинга состояния и рационального использования туристских и рекреационных ресурсов;
- взаимодействие с хозяйствующими субъектами и косвенное регулирование их деятельности;
- составление перспективных планов и прогнозов развития туристской отрасли региона;
- участие в формировании и реализации перспективных инвестиционных проектов развития туристской отрасли регионов Южного федерального округа.

Системный характер регулирования отрасли туризма регионов Южного федерального округа будет реализовываться путем разработки программы долгосрочного развития туристской отрасли на основе кластерного подхода. При этом кластерами будут являться отдельные туристские комплексы, объекты и территории различных форм собственности, наделенные определенной самостоятельностью в своей хозяйственной деятельности.

Образованные кластеры будут получать информационную, методическую, финансовую поддержку в определенном Координационном органе по туризму ЮФО объеме.

Данная поддержка будет выражена в следующем:

1. Информационная составляющая.

- включение туристско-рекреационных ресурсов и объектов туризма, составляющих основу кластера в перечень туристских объектов Южного федерального округа, размещение информации об объектах в региональных информационных изданиях, справочниках, путеводителях;
- реклама туристских объектов и ресурсов кластера на региональном, межрегиональном и международном уровнях;
- прямой PR туристско-рекреационных ресурсов кластера (статьи, плакаты, другие агитационные материалы) среди населения региона и на межрегиональном уровне, направленный на создание благоприятного имиджа туристско-рекреационных объектов кластера;
- содействие участию туристско-рекреационных ресурсов кластера в региональных и специализированных выставках сферы туризма;
- сбор, обработка и систематизация информации о туристско-рекреационных ресурсах и объектах сферы туризма и инфраструктуры;
- создание и распространение информационных и рекламных брошюр, справочников, путеводителей туристского характера.

2. Финансовая составляющая:

- прямое финансирование наиболее значимых проектов по созданию и реорганизации объектов туристско-рекреационного комплекса из средств бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов;
- содействие в привлечении инвестиций путем инициации, участия в создании и обосновании локальных проектов развития отрасли туризма, подготовка и предоставления необходимой информации потенциальным инвесторам;
- налоговые преференции для вновь создаваемых и функционирующих предприятий сферы туризма в рамках кластера, устанавливающие льготные ставки налога на прибыль, либо освобождение от уплаты налога на определенный срок (до 10 лет) в зависимости от оценочной конкурентоспособности кластера.

3. Методическая составляющая:

- разработка и совершенствование методик оценки и мониторинга состояния и перспектив развития отрасли туризма;
- ведение реестра и мониторинг состояния туристских объектов Южного федерального округа;
- разработка и внедрение системы показателей отчетности туристских предприятий, их систематизации и методик оценки.

Деление всего туристско-рекреационного комплекса Южного федерального округа и на кластеры позволит обеспечить эффективность использования туристских, рекреационных и природных ресурсов за счет обеспечения и поддержания конкуренции между ними. При этом конкуренция будет обеспечиваться за счет равных условий хозяйствования автономных кластеров.

Условиями образования кластера и включения его в региональную программу развития туризма предлагается введение следующих ограничений:

- соблюдение принципов рационального природопользования, целевое использование выделенных финансовых и природных ресурсов;
- обеспечение качества предоставляемых кластером туристских товаров и услуг;
- обеспечение соответствия ценовой политики и тарифов требованиям и условиям, разрабатываемым и утверждаемым Координационным органом по туризму.

Эффективное функционирование выделяемых кластеров будет обеспечиваться наличием и выделением необходимых ресурсов: трудовых инновационных, финансовых, природных.

Кластеры могут дополнять существующую в РФ систему регулирования туристской деятельности и вести хозяйственную деятельность на территории туристско-рекреационной свободной экономической зоны, в случае получения данной территории этого статуса, а также вне зоны.

В случае ведения хозяйственной деятельности на территории туристско-рекреационной свободной экономической зоны, регулирование, предусмотренное режимом свободной эко-

номической зоны, будет дополняться введением ограничений в предоставляемых льготах и тарифном регулировании в различном объеме для различных кластеров с учетом внешних условий для обеспечения оптимальной конкурентоспособности. В отличие от туристско-рекреационных свободных экономических зон, территория которых может охватывать несколько субъектов федерации, кластеры будут носить локальный характер и содействовать развитию туризма в пределах одного или нескольких существующих или вновь создаваемых туристских объектов.

Таким образом, будет достигнута коммерческая эффективность вложений как за счёт прямой выгоды в результате выделения кластера, так и в результате повышения инвестиционной привлекательности региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учеб. пособие / Под ред. В.А. Персианова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

РЕВАЗОВ Б.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ КОББА – ДУГЛАСА КАК ЭЛЕМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Возникновение теории производственных функций принято относить к 1927 г., когда появилась статья американских ученых Пола Дугласа и математика Чарльза Кобба «Теория производства». В этой статье, была предпринята попытка, эмпирическим путем определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объем продукции промышленности США [4].

Определение 1. Производственная функция Кобба – Дугласа устанавливает зависимость величины созданного общественного продукта от совокупных затрат живого труда x_1 и суммарного объема применяемых производственных фондов x_2 . Она имеет следующий вид [11]:

$$y = \alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2} \quad (1)$$

где α_0 – коэффициент, учитывающий влияние факторов, не вошедших в это уравнение, их конкретные числовые значения определяются на основе статистических данных с помощью корреляционных методов, соблюдаются условия α_1, α_2 .

Хотя каждый из коэффициентов меньше 1, их сумма может быть меньше, равна или больше 1. Эта сумма показывает эффект одновременного пропорционального увеличения объема как ресурсов труда, так и производственных фондов.

Обозначим $\alpha_1 + \alpha_2 = A$ и увеличим количество затрачиваемых ресурсов в m раз.

$$\alpha_0 (mx_1)^{\alpha_1} (mx_2)^{\alpha_2} = \alpha_0 m^{\alpha_1} x_1^{\alpha_1} m^{\alpha_2} x_2^{\alpha_2} = m^{\alpha_1 + \alpha_2} \alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2} = y_n,$$

где $y_n = m^A y$ – новое значение объема производства.

Если $A = 1$, то увеличение ресурсов в m раз приводит к увеличению объема производства также в m раз. Экономически это отвечает предположению, что удвоение числа предприятий какой-либо отрасли приводит к удвоению выпускаемой отраслью продукции.

Если $A < 1$, то увеличение ресурсов опережает увеличение выпуска, т.е. имеем отрицательный эффект расширения производства.

Если $A > 1$, то увеличение выпуска опережает увеличение роста ресурсов. Можно говорить о положительном эффекте расширения производства.

Каждый из ресурсов характеризуется средней и предельной величиной. Разделив обе части уравнения на x_1 , мы получаем среднюю производительность труда:

$$\frac{y}{x_1} = \alpha_0 x_1^{\alpha_1 - 1} x_2^{\alpha_2} \quad (2)$$

Определение 2. Средняя производительность труда показывает, сколько единиц выпускаемой продукции приходится на единицу затрачиваемого труда [1].

Поскольку коэффициент больше 0 и меньше 1, показатель степени -1 является отрицательной величиной, следовательно, с увеличением затрат труда средняя производительность труда снижается. Однако в реальном производстве дополнительно привлекаемая рабочая сила обеспечивается и дополнительными средствами производства, т.е. производительность труда снижается с ростом трудовых затрат при прочих равных условиях.

В анализе производственных функций наряду со средними показателями существенную роль играют предельные величины.

Определение 3. Предельная производительность труда показывает, сколько дополнительных единиц продукции приносит дополнительная единица затраченного труда [10].

$$\lim_{\Delta x_1 \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x_1} \approx \frac{\partial y}{\partial x_1} = \frac{\partial (\alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2})}{\partial x_1} = \alpha_0 \alpha_1 x_1^{\alpha_1-1} x_2^{\alpha_2}$$

Продифференцируем второй раз:

$$\frac{\partial^2 y}{\partial x_1^2} = \alpha_0 \alpha_1 (\alpha_1 - 1) x_1^{\alpha_1-2} x_2^{\alpha_2} \quad (3)$$

Так как $\alpha_1 - 1 < 0$, а все остальные множители в правой части (9.3) положительны, то

$$\frac{\partial^2 y}{\partial x_1^2} < 0$$

Вторая производная отрицательна, следовательно, предельная производительность с ростом x_1 уменьшается.

Сравнивая формулы (2) и (3), получаем:

$$\frac{\partial y}{\partial x_1} = a_1 \frac{y}{x_1} \quad (4)$$

Поскольку $0 < \alpha_1 < 1$, можно сделать вывод, что для производственной функции Кобба – Дугласа предельная производительность труда всегда ниже средней производительности.

Наряду с вычислением абсолютного прироста продукции на единицу прироста затрат можно определить показатель, характеризующий относительный прирост объема производства на единицу относительного увеличения ресурсов труда. Пользуясь выражением (4), получаем:

$$a_1 = \frac{\partial y}{\partial x_1} \cdot \frac{x_1}{y}$$

Полученный показатель называется эластичностью выпуска продукции по затратам труда.

Определение 4. Эластичность выпуска показывает, на сколько процентов увеличивается выпуск при увеличении затрат труда на 1% [7].

Предельная производительность от объемов ресурсов не зависит, и при любом их сочетании увеличение трудовых затрат на 1% приводит к росту объема производства на %.

Аналогичные показатели можно рассчитать по отношению ко второму фактору функции (1) – производственным фондам. Объем продукции в расчете на единицу используемых производственных фондов называется фондоотдачей. Можно рассчитать среднюю и предельную фондоотдачу.

Из формулы (1) получаем:

$$\frac{y}{x_2} = a_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2-1}$$

Показатель предельной фондоотдачи определяется как частная производная выпуска продукции по объему фондов:

$$\frac{\partial y}{\partial x_2} = \alpha_0 \alpha_2 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2-1}$$

Предельная фондоотдача отличается от средней лишь множителем α_2 . Поскольку положительный коэффициент α_2 меньше единицы, предельная фондоотдача в производственной функции (1) всегда ниже средней.

Относительная предельная фондоотдача, или эластичность выпуска продукции по объему производственных фондов, определяется выражением

$$\frac{\partial y}{\partial \chi_2} \cdot \frac{\chi_2}{y} = \alpha_2$$

Как и по отношению к затратам труда, эластичность выпуска по фондам есть величина постоянная, равная коэффициенту регрессии α_2 .

Производственная функция позволяет рассчитать потребность в одном из ресурсов при заданном объеме производства и величине другого ресурса. Из уравнения (1) следует, что потребность в ресурсах труда равна

$$\chi_1 = \left(\frac{y}{a_0 \chi_2^{\alpha_2}} \right)^{1/\alpha_1} \quad (5)$$

Если заданы ресурсы труда и объем продукции, то потребность в производственных фондах составляет

$$\chi_2 = \left(\frac{y}{a_0 \chi_1^{\alpha_1}} \right)^{1/\alpha_2}$$

До сих пор определялись показатели, каждый из которых относился к одному из ресурсов. Производственная функция позволяет исследовать и вопросы соотношения, замещения, взаимодействия ресурсов. В частности, в экономике при изучении взаимодействия трудовых ресурсов и производственных фондов определяется важный показатель – фондовооруженность труда. Для функции вида (9.1) фондовооруженность труда представляет собой, очевидно, отношение переменных x_2 и x_1 . Разделив выражение

$$\chi_2 = \left(\frac{y}{a_0 \chi_1^{\alpha_1}} \right)^{1/\alpha_2}$$

на χ_1 и произведя несложные преобразования, получим:

$$\varphi = \frac{x_2}{x_1} = \frac{y^{1/\alpha_2} \alpha_0^{-1/\alpha_2} x_1^{-\alpha_1/\alpha_2}}{x_1} = y^{1/\alpha_2} \alpha_0^{-1/\alpha_2} x_1^{-\alpha_1/\alpha_2 - 1} \quad (6)$$

Взаимодействующие в рамках производственной функции ресурсы могут в известном смысле замещать друг друга. Это означает, что единицу одного ресурса можно заменить некоторым количеством другого ресурса так, что объем продукции при этом останется прежним. Скажем, при определенной структуре производства добавление 1 чел.-ч труда дает такой же прирост продукции, как и увеличение на 2 р. производственных фондов. На основе производственной функции можно рассчитать предельную норму замещения ресурсов. Так, предельная норма замещения затрат труда производственными фондами для функции вида (1) равна[5]:

$$\begin{aligned} \frac{\partial y}{\partial x_2} &= \frac{\partial (\alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2})}{\partial x_2} = \alpha_0 x_1^{\alpha_1} \alpha_2 x_2^{\alpha_2-1}; \quad \frac{\partial y}{\partial x_1} = \frac{\partial (\alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2})}{\partial x_1} = \\ &= \alpha_0 \alpha_1 x_1^{\alpha_1-1} x_2^{\alpha_2}; \quad \frac{\partial x_2}{\partial x_1} = \frac{\alpha_0 \alpha_1 x_1^{\alpha_1-1} x_2^{\alpha_2}}{\alpha_0 x_1^{\alpha_1} \alpha_2 x_2^{\alpha_2-1}} = \\ &= \frac{\alpha_1 x_1^{\alpha_1-1-\alpha_1} x_2^{\alpha_2-\alpha_2+1}}{\alpha_2} = \frac{\alpha_1 x_2}{\alpha_2 x_1}. \end{aligned} \quad (7)$$

$$\frac{\partial \chi_2}{\partial \chi_1} = - \frac{\alpha_1 \chi_2}{\alpha_2 \chi_1}$$

Знак минус показывает, что с увеличением одного ресурса объем второго ресурса должен быть снижаем.

Левая часть выражения (7) по абсолютной величине равняется частному от деления предельной производительности труда на предельную фондоотдачу. Это и понятно: если предельный продукт в расчете на единицу одного фактора, скажем, вдвое больше предельного

продукта на единицу другого фактора, то и предельная норма замещения первого фактора вторым равна 2. Знак минус в выражении означает, что при фиксированном объеме производства увеличение одного ресурса соответствует уменьшению другого, и наоборот [8].

Как видим, предельная норма замещения ресурсов для функции (1) зависит не только от параметров функции (коэффициентов α_1 и α_2), но и от соотношения объемов ресурсов. Чем выше фондовооруженность труда, тем выше и норма замещения затрат живого труда производственными фондами. Очевидно, что если фондовооруженность труда возрастет, скажем, в 1,5 раза, то в 1,5 раза увеличится и предельная норма замещения. Это обстоятельство находит свое выражение в особом показателе, который называется эластичностью замещения ресурсов и определяется в данном случае как отношение относительных приращений фондовооруженности труда и предельной нормы замещения ресурсов [6]. Обозначив

$$\frac{\partial x_2}{\partial x_1} = h$$

получим выражение для эластичности замещения ресурсов:

$$\omega = \frac{d(x_2 / x_1)}{dh} \cdot \frac{h}{x_2 / x_1} = 1$$

Эластичность замещения ресурсов для функции вида (1) постоянна и равна единице (вывод здесь опущен); это вполне согласуется с анализом выражения (7): изменению фондовооруженности труда на 1% соответствует изменение предельной нормы замещения тоже на 1%.

Просчитаем некоторые показатели, имея следующие данные:

Таблица 1

Фонд заработной платы и стоимость основных фондов в 2005–2006 гг.

Показатели/годы	2005	2006
Фонд заработной платы (тыс. руб.)	934505,9	1117236,8
Стоимость основных фондов (млн. руб.)	3121923	3571069

Возьмём производственную функцию для сахарных заводов Краснодарского Края, которая имеет следующий вид: $y = 3,2 x_1^{0,4} x_2^{0,6}$, где y – объём товарной продукции в стоимостном выражении, x_1 – фонд заработной платы, x_2 – стоимость основных фондов. Произошло изменение величин используемых ресурсов: фонд заработной платы в 2006 году увеличилась на 14%, а стоимость основных фондов возросла на 20%. Мы можем узнать, на сколько процентов при этом изменится:

- 1) объём товарной продукции;
- 2) производительность труда;
- 3) фондоотдача.

1. Определим изменение объёма товарной продукции в процентном выражении. Прологарифмируем производственную функцию для сахарных заводов Краснодарского Края:

$$\ln y = \ln(3,2) + 0,4 \ln x_1 + 0,6 \ln x_2$$

Продифференцируем данное равенство:

$$\frac{dy}{y} = 0,4 \frac{dx_1}{x_1} + 0,6 \frac{dx_2}{x_2}$$

Величины $\frac{dx_1}{x_1}$ и $\frac{dx_2}{x_2}$ выражают процентные изменения переменных x_1 и x_2 , они соответственно равны 0,2 и 0,14. Величина $\frac{dy}{y}$ будет выражать соответствующее процентное изменение переменной y :

$$\frac{dy}{y} = 0,4 \cdot 0,2 + 0,6 \cdot 0,14 = 0,164 = 16\%$$

Следовательно, объем товарной продукции увеличится на 16%.

Найдем изменение объема товарной продукции в процентном выражении вторым способом. Исходное значение объема товарной продукции в стоимостном выражении было равно

$y_{исх} = 3,2x_1^{0,4}x_2^{0,6}$, и это составляло 100%. Т.к. значение x_1 увеличилось на 20%, т.е. стало $1,2x_1$, а значение x_2 увеличилось на 14%, т.е. стало $1,14x_2$.

Найдем, сколько процентов составляет y_n по отношению к $y_{исх}$:

$$\frac{y_{исх} - 100\%}{y_n - A\%}$$

$$A = \frac{y_n \cdot 100\%}{y_{исх}};$$

$$A = 3,2 \cdot 1,2^{0,4} \cdot 1,020,6^{0,6} \cdot 100\% = 1,076 \cdot 1,082 \cdot 100\% = 116,4\%$$

Так как $A = 116\%$, то объем товарной продукции увеличился на 16%.

2. Производительность труда является отношением объема товарной продукции к фонду заработной платы: $\frac{y}{x_1}$. Она была равна $\frac{y_{исх}}{x_{1исх}}$, и это составляло 100%. Составив пропорцию и подставив значения определим новую производительность труда при изменении x_1 и x_2 . Так как фонд заработной платы повысился на 20%, получаем:

$$B = 1/1,2 \cdot 100\% = 83\%,$$

Где B – неизвестное в пропорции

Так как $B = 83\%$, то произошло снижение производительности труда на $83\% - 100\% = -17\%$.

3. Фондоотдача является отношением объема товарной продукции к стоимости основных фондов: $\frac{y}{x_2}$. Она была равна $\frac{y_{исх}}{x_{2исх}}$, и это составляло 100%. Составив пропорцию и подставив данные найдем новую производительность труда при изменении x_1 и x_2 :

$$C = 1/1,14 \cdot 100\% = 88\%$$

Так как $C = 88\%$, то произошло уменьшение фондоотдачи на $100\% - 88\% = 12\%$.

Очевидно, что большую ценность представляют методы оценки, основанные на теории производственной функции и позволяющие рассматривать проблемы конкурентоспособности во временном аспекте, учитывать и структурировать факторы конкурентоспособности. Наиболее показательны методы интегральной оценки, учитывающие расстояние между исследуемыми объектами; и регрессионные связи независимых и результирующих показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Доугерти К.* Введение в эконометрику. М.: Инфра-М, 2001.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1998.
3. *Захарченко В.И.* Планирование на предприятии: Учеб. пособие. Одесса, 1999.
4. *Кремер Н.Ш., Путко Б.А.* Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. М.: Юнити-Дана, 2003.
5. Лабораторные по микроэкономике. Лабораторная работа № 1. Построение производственной функции и оценка её адекватности // <http://allmath.ru/appliedmath/micro/labs/micro-labs1.htm>
6. Официальный сайт аналитического проекта «Sugar Monitoring» // <http://www.isco2.ru/free/inform/mban.htm>
7. *Петрович И.М., Атаманчук Р.П.* Производственная мощность и экономика предприятия. М., 1990.
8. Применение модернизированной функции Кобба-Дугласа для оптимизации спроса на из-

- держки фирмы // <http://nit.miem.edu.ru/cgi-bin/article?id=122>
9. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1997.
10. Трасова Н.В., Ларионова И.А., Алексахин А.В. Организации и планирование производства. Методические указания. М.: Изд-во МИСиС, 1991.
11. Фурманн В., Султанов А. Общеэкономический рынок труда (Der gesamtwirtschaftliche Arbeitsmarkt) // <http://ek-lit.agava.ru/mul/mul003.htm>
12. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.И. Руденко. Минск, 1995.

РЯБОВА Т.Ф., КОЛПАКОВА Т.В.

ВЫБОР СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данном исследовании был сделан вывод, что экономическая безопасность – это совокупность экономических, социальных, правовых, демографических мер, реализуемых федеральными и территориальными органами управления совместно с хозяйствующими субъектами всех форм собственности, видов отраслей экономики, для создания и предоставления всем слоям населения материальных, физических и других необходимых благ обеспечения качественного уровня жизни.

Проанализируем основные показатели развития человеческого потенциала по данным международных сравнений, отдельные из которых на основе материалов Доклада о развитии человека ООН систематизированы в табл. 1.

По рейтингу индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) Россия находится на 62 месте среди 177 стран мира и занимает пятое место в группе государств со средним уровнем развития ИРЧП. Крупные, наиболее развитые страны мира опережают Россию на 17,3 пункта.

Таблица 1

Сопоставление ИРЧП по развитым странам мира

Страна	Рей-тинг по ИРЧП	ИРЧП	Ожидае-мая продолжи-тельность жизни, лет	ВВП на душу насе-ления, долл. США	Коэффициент поступивших в начальные, средние и высшие учебные заведения, %	Расчетный заработный доход по ППС, долл. США
Норвегия	1	0,960	81,9/76,8*	48412	106/97*	32272/43148*
Австралия	3	0,954	82,8/77,7	26275	117/114	24827/34446
Канада	5	0,946	82,4/77,4	27079	96/92	23922/37572
Швеция	6	0,947	82,4/77,9	33676	124/105	21842/31722
США	10	0,942	80/74,6	37648	97/89	29017/46456
Япония	11	0,937	85,4/78,4	33713	83/85	17795/38612
Финлян-дия	13	0,940	81,7/75,1	31058	112/103	23211/32250
Великоб-ритания	15	0,937	80,6/76,0	30253	133/113	20700/33713
Франция	16	0,935	83/75,9	29410	94/90	20642/35123
Италия	18	0,928	83,1/76,9	25471	89/85	17176/37670
Германия	20	0,926	81,5/75,7	29115	88/90	19534/36258
Россия	62	0,787	72,1/59,0	3018	Нет данных	8302/11429

* В числителе даны сведения по женщинам, в знаменателе – по мужчинам.

В соответствии со значением ИРЧП продолжительность жизни в России по сравнению с Норвегией у женщин меньше на 9,8 лет, у мужчин – на 17,8 лет, по сравнению с Японией – на 13,3 и 19,4 года соответственно.

По показателю ВВП на душу населения Россия практически в 10–13 раз отстает от передовых стран мира, несмотря на богатые запасы недр, лесов и их экспортный потенциал в возрастающей динамике.

Из таблицы видно, что Норвегия, Австралия, Швеция, Финляндия, Великобритания имеют, как правило, коэффициент поступивших в различные учебные заведения выше 100% за счёт обучения в этих странах иностранных студентов.

Особенно высок рейтинг Великобритании, коэффициент которой по женщинам составляет 133, а по мужчинам – 113%. Это подтверждается и статистикой обучения там российских студентов.

Оставляет желать лучшего показатель расчетного заработного дохода российских женщин и мужчин, который у первых ниже, чем в Норвегии почти в 4,5 раза, а в Германии – в 2,3 раза, у мужчин – почти в 4 и 3,2 раза соответственно.

Проанализируем показатель ИРЧП по наиболее развитым странам мира и России за ряд лет (табл. 2).

Таблица 2

Показатель ИРЧП по наиболее развитым странам [60]

Страна	1970 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1999 г.	2000 г.	2003 г.	Прирост
Норвегия	0,868	0,888	0,898	0,912	0,936	0,956	0,963	0,095
Австралия	0,848	0,866	0,879	0,893	0,933	0,960	0,955	0,107
Канада	0,869	0,886	0,909	0,929	0,934	–	0,949	0,080
Швеция	0,864	0,874	0,886	0,897	0,929	0,958	0,949	0,085
США	0,867	0,887	0,901	0,916	0,929	0,938	0,944	0,077
Япония	0,857	0,882	0,895	0,911	0,925	0,936	0,943	0,086
Финляндия	0,841	0,861	0,879	0,901	0,914	0,940	0,941	0,100
Великобритания	0,845	0,854	0,863	0,003	0,921	0,948	0,939	0,094
Франция	0,853	0,869	0,881	0,903	0,921	0,932	0,938	0,085
Италия	0,842	0,858	0,866	0,889	0,907	0,921	0,934	0,092
Германия	–0,861	0,869	0,888	0,913	0,927	0,930	0,069	
Россия	–	–	–	0,817	0,770	–	0,795	–0,022

Анализ динамики показателей ИРЧП указывает на четкое повышение его значений по развитым странам мира. Так, в Норвегии ИРЧП вырос в 2003 г. по отношению к 1970 г. на 0,095, а по отношению к 1990 г. – на 0,051, в США – на 0,077 и 0,028, Японии – на 0,086 и 0,032 соответственно. По Российской Федерации данные об уровне ИРЧП до 1990 г. отсутствуют. С этого момента показатель снизился на 0,022 и составил в 2003 г. 0,795 вместо 0,817. Это меньше, чем в Норвегии на 0,168, Австралии – на 0,160, Канаде и Швеции – на 0,154, США – на 0,149, Японии – на 0,148, Финляндии – на 0,146, Великобритании – на 0,144, Франции – на 0,143, Италии – на 0,139 и Германии – на 0,135. Среднегодовой темп прироста ИРЧП по странам мира составляет не более 0,003.

При ежегодном увеличении ИРЧП такими же темпами, которые сложились в последние годы по развитым странам мира (например, Финляндии), Россия может выйти на достижение показателя 0,895 только через 33 года.

Проведенный анализ, кроме того, указывает на отрицательное воздействие рыночных преобразований на социально-экономическую систему России.

Как считает В.К. Сенчагов, методологической основой определения количественных параметров пороговых значений экономической безопасности является выбор индикатора, принятого в качестве исходного для расчета. Главный национальный интерес страны в области экономики – повышение благосостояния народа. Этот индикатор должен быть исходным для определения порогового значения величины ВВП и ряда других связанных с ним показателей.

Экономическая безопасность страны – интегральное понятие, которое аккумулирует безопасность экономики территориальных административных центров и предприятий всех ее отраслей. Таким образом, обеспечение и развитие экономической безопасности должно осуществляться по уровням управления.

Как полагает В.А. Богомолов, первый уровень служит ориентиром при проведении политики экономического роста. Эти показатели наиболее важны для экономики страны, но их достижение ориентировано на долгосрочную перспективу. Поэтому данные показатели в настоящий момент не могут служить пороговыми показателями в российской экономике, их целесообразно использовать в экономиках развитых стран, где имеется стабильный рост.

Второй уровень показателей экономической безопасности – критериальные величины, при которых экономическая система может существовать в условиях спада. Ухудшение реальных показателей по сравнению с показателями второго уровня может привести к дальнейшему усилению кризиса, однако изменение качественных характеристик системы маловероятно.

Примером качественных изменений могут служить: девальвация национальной валюты, изменение режима внешней торговли, налоговая реформа, изменение условий обслуживания рынка государственных заимствований и т.п. Эти показатели целесообразно использовать для анализа экономической безопасности в переходной экономике.

Третьим уровнем экономической безопасности являются показатели, достижение которых может привести экономическую систему к серьезному структурному кризису. Использование этих показателей, наряду с показателями экономической безопасности второго уровня, позволило бы спрогнозировать кризис, обслуживание долга и разрушение финансовой системы страны.

Конечно, нельзя отрицать многоуровневую направленность использования критериев, однако имеется мнение, что их состав также должен быть специализированным по уровням экономики. Мы привели состав критериев для федерального уровня, который может быть использован для региональных уровней экономики, так как они характеризуются единством показателей развития.

В связи с этим исследуем критерии, характеризующие экономическую безопасность на уровне предприятий. На результаты деятельности во многом влияет состояние социально-политических факторов, связанных со стабильностью политической, криминогенной, конкурентной, экологической ситуацией. И.Н. Петренко утверждает, что даже полностью квалифицированно выстроенный бизнес не сможет не только развиваться, но и просто существовать при искусственно созданной среде, в которой существуют различного рода запреты или ограничения в виде необоснованного административного давления, ограничений по ввозу и вывозу сырья, комплектующих и готовой продукции, протекционной политики местных властей в отношении «дружественных» фирм, наличия недобросовестной конкуренции.

Основные факторы и индикаторы, влияющие на эффективность хозяйственной деятельности предпринимательской фирмы и соответствующие им основные, на наш взгляд, пороговые значения индикаторов «интегрального показателя безопасности экономического пространства» фирмы приведены в табл. 3.

Таблица 3

Пороговые значения индикаторов «интегрального показателя безопасности экономического пространства» предпринимательской фирмы

Индикатор	Пороговое значение	Направление изменения индикатора, повышающее значение ИПЭБП
Доля работников с полным средним и высшим образованием к общему числу работников, %	75	Плюс
Доля работников старше 50 лет в общей численности работающих на фирме, % (М.А. Бендилов)	20	Минус
Отток квалифицированных кадров к общему числу работающих, %	10	Минус
Уровень заболеваемости работающих к среднему в регионе нахождения фирмы	1	Минус
Минимальный уровень загрузки мощностей, достаточный для рентабельной работы фирмы, % (А.А. Кокошкин)	70	Плюс
Износ основных средств, % (В.Д. Андрианов)	60	Минус
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1000	Плюс

Доля энергоносителей в себестоимости продукции, %	5	Минус
Уровень рентабельности, %	30	Плюс
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей	1	Минус
Уровень теневой экономики в регионе к среднему по РФ	1	Минус
Соотношение средней заработной платы на фирме и средней в экономике РФ	1	Плюс
Обеспеченность работников жильем к среднему в регионе нахождения фирмы	1	Плюс
Уровень задолженности по заработной плате	0	Минус
Уровень преступности в регионе нахождения фирмы к среднему по РФ	1	Минус
Доля основной продукции на рынке профильной продукции, %	35	Плюс
Доля продукции, имеющей устойчивый сбыт в общем выпуске продукции, %	50	Плюс
Адаптивность фирмы к потребностям рынка	1	Плюс

Адаптивность фирмы к потребителям предлагается оценивать отношением годовой суммы прибыли после налогообложения от реализации адаптированной к потребностям рынка продукции, которая не была реализована на рынке.

Анализ приведенных показателей свидетельствует об их определенной неприемлемости по ряду причин, в том числе и для организаций пищевой промышленности.

По первому показателю пороговые значения значительно завышены при их установлении или допущена ошибка в расчетах. Так, доля работников

С полным средним и высшим образованием должна быть разделена на 2 группы. Целесообразнее выделить долю работников с высшим образованием, (например, 25%).

По второму показателю доля персонала старше 50 лет также не приемлема как по социальным, так и экономическим соображениям. В стране, которая испытывает недостаток трудовых ресурсов, когда приближается демографический спад, где доля иностранных работников увеличивается из года в год практически во всех сферах экономики, устанавливать такое пороговое значение вряд ли разумно. С социальной точки зрения автор предлагает перенести акцент материального обеспечения людей старше 50 лет на более молодых, т. е. тех, кому 18–49 лет, что вряд ли разумно. Вероятно, для фирм, занятых торговлей, такой предел уместен. Для производственно-экономических структур, где имеется широкое поле деятельности для людей различного возраста и уровня образования, его с полным средним и высшим образованием должна быть разделена на 2 значения должно составлять 30%.

Пороговое значение по оттоку квалифицированных кадров установлено на уровне 10. Этот показатель свидетельствует о неблагоприятном состоянии фирмы – чрезмерном интенсивном труде, слабой заботе о людях. Если ежегодно наблюдается отток 10% квалифицированных кадров, то такая система не соответствует социально-экономическим требованиям. Необходимо предоставлять молодежи возможность для профессионального роста, повышать уровень знаний, чтобы персонал заботился о престиже фирмы и работал на ней долгие годы.

Четвертый, одиннадцатый – тринадцатый, пятнадцатый и восемнадцатый показатели также, по нашему мнению, неприемлемы для использования. Если значения показателей по уровню заболеваемости, уровню теневой экономики, соотношению заработной платы, обеспеченностью жильем, уровню преступности и адаптивности фирмы будут равны 1, то можно сделать вывод, что кризис в экономике будет усугубляться по всем перечисленным направлениям. Необходимо, чтобы

пороговые значения этих показателей были выше, т. е. лучше, чем по стране или региону. Именно тогда, возможно, обстановка с криминогенностью, теневой экономикой начнет улучшаться. Поэтому предлагаемые показатели необходимо скорректировать.

Доля электроэнергии в структуре себестоимости также критична по отношению ко многим видам производств. Этот показатель должен иметь определенный диапазон в зависимости от энергоемкости процессов.

Вызывает сомнение установление порогового значения по производительности труда, так как его соблюдение может привести к исчезновению многих видов производства дешевой продукции, в частности, соли, молока, хлеба и т. д. В связи с этим мы полагаем, что данный показатель необходимо исключить из состава предложенных.

Чрезвычайно завышен и практически недостижим введенный в состав показателей уровень рентабельности, который в настоящее время по многим причинам, в том числе из-за роста себестоимости, её слабо развитой нормативной аргументации, вседозволенности товаропроизводителей при выборе механизма цен, теневого оборота продукции, не может быть достигнут. В крайнем случае его минимальный предел должен быть не ниже 10%. Это позволило бы существенно пополнить государственный бюджет и улучшить качество жизни населения, а впоследствии повысить значение уровня рентабельности до 10–15%.

Уровень задолженности по заработной плате – показатель, свидетельствующий о негативных моментах в экономике и противоречащий сути экономического производства. Если фирма из года в год работает, не обанкротилась, выпускает и реализует продукцию, то не может стоимость ее продажи быть ниже себестоимости. Никакие попытки объяснить эту ситуацию, как показало исследование, не дали положительных результатов.

Период, когда стоимость продажи продукции ниже ее себестоимости, во-первых, не может продолжаться долго, во-вторых, такое предприятие непременно окажется в кризисном состоянии. Поэтому невыплата работникам заработной платы есть не что иное, как разбазаривание общественных благ.

В этом случае предлагается не выплачивать собственникам и руководству фирм заработной платы до тех пор, пока не будет наведен соответствующий порядок. Необходимо привлекать к уголовной ответственности во всех случаях нарушения законодательства.

Аналогичная ситуация наблюдается с крупными структурами, которые не платят в течение нескольких лет налоги. Это указывает на хищническое расходование государственного бюджета, приводит к снижению уровня жизни населения, повышает социальную напряженность и представляет экономическую угрозу обществу. В связи с этим целесообразно вести финансовую историю руководителей таких предприятий, чтобы российскому и мировому сообществу была доступна подобная информация.

Особое мнение складывается в отношении доли основной продукции на рынке, значение которой должно составлять 35%. В условиях совершенной конкуренции, особенно среди производителей продукции массового спроса, такой показатель может привести к вытеснению мелких и средних фирм, т. е. к монополизму. Это опасное состояние экономики может нарушить дисбаланс производства и потребления, снизит уровень удовлетворения населения в продовольствии, вызовет сокращение ассортимента и снижение качества продукции.

В связи с изложенным сделана попытка разработать специализированную систему индикаторов экономической безопасности для производственно-коммерческих структур АПК. Данный состав критериев и индикаторов был предложен для оценки специалистам 10 предприятий пищевой промышленности различных видов производства. Экспертная оценка специалистов, с учетом которой проведена корректировка, указала на обоснованность как состава, так и пороговых значений критериев экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

По первому показателю пороговые значения значительно завышены при их установлении или допущена ошибка в расчетах. Так, доля работников

С полным средним и высшим образованием должна быть разделена на 2 группы. Целесообразнее выделить долю работников с высшим образованием, (например, 25%).

По второму показателю доля персонала старше 50 лет также не приемлема как по социальным, так и экономическим соображениям. В стране, которая испытывает недостаток трудовых ресурсов, когда приближается демографический спад, где доля иностранных работников увеличивается из года в год практически во всех сферах экономики, устанавливать такое пороговое значение вряд ли разумно. С социальной точки зрения автор предлагает перенести акцент материального обеспечения людей старше 50 лет на более молодых, т. е. тех, кому 18–49 лет, что вряд ли разумно. Вероятно, для фирм, занятых торговлей, такой предел уместен. Для производственно-экономических структур, где имеется широкое поле деятельности для людей различного возраста и уровня образования, его с полным средним и высшим образованием должна быть разделена на 2 значения должно быть 30%.

Пороговое значение по оттоку квалифицированных кадров установлено на уровне 10. Этот показатель свидетельствует о неблагоприятном состоянии фирмы – чрезмерном интенсивном труде, слабой заботе о людях. Если ежегодно наблюдается отток 10% квалифицированных кад-

ров, то такая система не соответствует социально-экономическим требованиям. Необходимо предоставлять молодежи возможность для профессионального роста, повышать уровень знаний, чтобы персонал заботился о престиже фирмы и работал на ней долгие годы.

Четвертый, одиннадцатый – тринадцатый, пятнадцатый и восемнадцатый показатели также, по нашему мнению, неприемлемы для использования. Если значения показателей по уровню заболеваемости, уровню теневой экономики, соотношению заработной платы, обеспеченностью жильем, уровню преступности и адаптивности фирмы будут равны 1, то можно сделать вывод, что кризис в экономике будет усугубляться по всем перечисленным направлениям. Необходимо, чтобы

пороговые значения этих показателей были выше, т. е. лучше, чем по стране или региону. Именно тогда, возможно, обстановка с криминогенностью, теневой экономикой начнет улучшаться. Поэтому предлагаемые показатели необходимо скорректировать.

Доля электроэнергии в структуре себестоимости также критична по отношению ко многим видам производств. Этот показатель должен иметь определенный диапазон в зависимости от энергоемкости процессов.

Вызывает сомнение установление порогового значения по производительности труда, так как его соблюдение может привести к исчезновению многих видов производства дешевой продукции, в частности, соли, молока, хлеба и т. д. В связи с этим мы полагаем, что данный показатель необходимо исключить из состава предложенных.

Чрезвычайно завышен и практически недостижим введенный в состав показателей уровень рентабельности, который в настоящее время по многим причинам, в том числе из-за роста себестоимости, ее слабо развитой нормативной аргументации, вседозволенности товаропроизводителей при выборе механизма цен, теневого оборота продукции, не может быть достигнут. В крайнем случае его минимальный предел должен быть не ниже 10%. Это позволило бы существенно пополнить государственный бюджет и улучшить качество жизни населения, а впоследствии повысить значение уровня рентабельности до 10–15%.

Уровень задолженности по заработной плате – показатель, свидетельствующий о негативных моментах в экономике и противоречащий сути экономического производства. Если фирма из года в год работает, не обанкротилась, выпускает и реализует продукцию, то не может стоимость ее продажи быть ниже себестоимости. Никакие попытки объяснить эту ситуацию, как показало исследование, не дали положительных результатов.

Период, когда стоимость продажи продукции ниже ее себестоимости, во-первых, не может продолжаться долго, во-вторых, такое предприятие непременно окажется в кризисном состоянии. Поэтому невыплата работникам заработной платы есть не что иное, как разбазаривание общественных благ.

В этом случае предлагается не выплачивать собственникам и руководству фирм заработной платы до тех пор, пока не будет наведен соответствующий порядок. Необходимо привлекать к уголовной ответственности во всех случаях нарушения законодательства.

Аналогичная ситуация наблюдается с крупными структурами, которые не платят в течение нескольких лет налоги. Это указывает на хищническое расходование государственного бюджета, приводит к снижению уровня жизни населения, повышает социальную напряженность и представляет экономическую угрозу обществу. В связи с этим целесообразно вести финансовую историю руководителей таких предприятий, чтобы российскому и мировому сообществу была доступна подобная информация.

Особое мнение складывается в отношении доли основной продукции на рынке, значение которой должно составлять 35%. В условиях совершенной конкуренции, особенно среди производителей продукции массового спроса, такой показатель может привести к вытеснению мелких и средних фирм, т. е. к монополизму. Это опасное состояние экономики может нарушить дисбаланс производства и потребления, снизит уровень удовлетворения населения в продовольствии, вызовет сокращение ассортимента и снижение качества продукции.

В связи с изложенным сделана попытка разработать специализированную систему индикаторов экономической безопасности для производственно-коммерческих структур АПК, которые приведены в табл. 4. Данный состав критериев и индикаторов был предложен для оценки специалистам 10 предприятий пищевой промышленности различных видов производства. Экспертная оценка специалистов, с учетом которой проведена корректировка, ука-

зала на обоснованность как состава, так и пороговых значений критериев экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Таблица 4

Система индикаторов и критериев экономической безопасности организаций АПК

Индикатор	Пороговое значение
Доля работников с высшим образованием, %	85
В том числе рабочих	25
Доля персонала от 18 до 35 лет, не ниже, %	40
Отток кадров, %	10
Численность работников с профессиональными заболеваниями, %	15
Минимальный уровень использования производственных мощностей, %	70
Износ активной части основных средств, %	60
Уровень рентабельности, %	10
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1
Доля продукции, имеющей устойчивый спрос населения, %	60
Ежегодный уровень обновления активной части оборудования, %	5
Соотношение средней заработной платы руководителей высшего звена и такого же числа персонала, разы	8
Доля реализованной продукции, соответствующей ГОСТам, %	85
Численность работников с неблагоприятным, тяжелым, интенсивным трудом, не более, %	10
Прирост средней заработной платы превышает официальный темп инфляции, не менее, %	15
Доля объема реализации нового ассортимента продукции, %	10
Ежегодная численность персонала, повысившего уровень квалификации, %	15

СВИРИДОВ С.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Решение проблем информационно-аналитической поддержки принятия решений, без преувеличения, имеет государственное значение, ибо, на самом деле, что еще существеннее, может оказывать влияние на положение дел в стране, в регионе, в городе или деревне, как грамотные, взвешенные, глубоко продуманные, научно обоснованные решения, принимаемые органами власти.

Причин неэффективности подготовки и принятия управленческих решений в настоящее время можно выделить несколько [3].

Одной из главных причин является, на наш взгляд, отсутствие грамотного методического обеспечения разработки, внедрения и использования информационных технологий в органах власти, начиная с вербальных постановок задач поддержки аналитической деятельности, вида и источников исходных данных, разработки дружественного пользовательского интерфейса, до применения математических средств, «системных рекомендаций» по информационно-аналитической поддержке управленческих решений.

Второй главной причиной, сдерживающей эффективное использование информационных технологий в управленческих структурах региона, является несовершенство, а, по сути,

неполнота и недостоверность исходных данных, доступных руководителям различных уровней. Существующая статистика не отвечает потребностям неадминистративного организационного управления развитием страны и регионов - субъектов РФ. В частности, в ней вообще не отражаются некоторые жизненно важные стороны обеспечения населения, являющиеся обычно объектом контроля органов власти в передовых странах с рыночной экономикой (например, нематериальные услуги населению, экологическая обстановка, оценки разных сторон жизни населения и т.д.).

В статистической информации не согласованы между собой форматы и размерности показателей разных разделов, подразделов статистических форм отчетности. Например, одни представлены в абсолютной форме с определенной размерностью, другие в процентах к прошлому (иногда базовому) году и т.д. В статистике не отражаются или вовсе не учитываются цели и задачи управления. В результате практически невозможно отследить реакцию объекта управления (социально-экономической сферы региона) на управленческие воздействия региональных властей или интерпретировать данные статистики в интересах управления.

Третьей причиной, являющейся следствием первой из названных причин, являются попытки авторов «интеллектуальных» средств поддержки свести всю аналитическую работу лиц, готовящих или принимающих решения во властных структурах, к тому формализму (или методу), который заложен в предлагаемую ими единственную технологию. Между тем, известно, что принятие управленческих решений и организационное управление в целом являются слабоформализуемым процессом. Свести его к одному формализму нельзя, каким бы привлекательным он ни был. Только совокупность нескольких методов и реализующих их средств, воспринимаемых и понимаемых пользователем на основе своего интеллекта, может дать положительный результат.

Для того чтобы принимаемые на уровне региональных органов власти решения были обоснованными и характеризовались максимально возможным уровнем результативности необходимо создать информационную базу принятия управленческих решений, которая должна включать как абсолютные, так и относительные (аналитические) характеристики объекта управления.

При формировании данной информационной системы в ее основание надо заложить следующие принципы:

1. Связности данных разного уровня агрегации и обобщения.
2. Сжатия информации для уровня первых лиц.
3. Ведения подготовки и согласования проектов решения на разных уровнях должностной иерархии лиц, готовящих решение, по свойственной данному уровню иерархии совокупности показателей.
4. Непосредственного воздействия высших должностных лиц на технологию функционирования [3].

Первый из указанных принципов выполняется, если обеспечивается однозначное соответствие между обобщенными и детализированными показателями, используемыми в ходе подготовки и принятия управленческих решений.

Второй принцип предполагает возможность оценки решений и их последствий при помощи 5–10 обобщенных показателей.

Третий принцип будет исполняться при условии существования согласованного уровня предельного сжатия данных, свойственного каждому уровню иерархии должностей в органе власти, и культуру подготовки решений, при которой любое должностное лицо должно иметь возможность вести обоснование проекта на том языке, какой установился на этом уровне должностных отношений.

Второй принцип предлагает активное участие первых лиц в функционировании технологии поддержки собственной профессиональной деятельности по принятию решений. Для этого технологии должны быть гибкими, с переменной структурой, параметрически настраиваемыми.

При разработке любой информационной системы, в том числе и системы поддержки регионального управления земельными ресурсами, необходимо решить две тесно взаимосвязанные подзадачи: определить структуру и состав информации, необходимой для решения задач по принятию решений по объекту управления, и определить структуру, состав и принципы

работы необходимых программно-аппаратных средств. Решение первой задачи обычно реализуется в виде модели предметной области, а второй – в виде модели исполнительной среды. Использование моделирования на ранних этапах разработки информационных систем позволяет проанализировать достоинства и недостатки используемых методов и решений.

По содержанию данных информационная система должна быть разделена на два уровня [2]. Информационная подсистема первого уровня подразделяется на совокупность баз данных, которые объединяют значительные объемы информации, характеризующих состояние земельных ресурсов региона, а информационная система второго уровня содержит в себе относительные показатели динамики землепользования (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура информационной системы поддержки управленческих решений.

Как видно из рисунка, первая база данных (БД 1) включает сведения о территориальных зонах и границах. Территориальная зона – часть территории, которая характеризуется особым правовым режимом использования земельных участков, и границы которой определены при зонировании земель в соответствии с земельным, градостроительным, лесным, водным, природоохранным, налоговым и иным законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации.

Первая база данных включает два информационных массива сведений.

Первый информационный массив содержит сведения о территориальных зонах, учитываемых на уровне региона и установленных решениями федеральных органов власти и законодательством РФ, а именно:

1. Кадастровый номер вида территориальной зоны.
2. Наименование территориальной зоны.
3. Основания возникновения территориальной зоны (вид документа и наименование органа, утвердившего документ, номер и дата издания).
4. Местоположение территориальной зоны.
5. Границы прохождения территориальной зоны.

6. Ограничения землепользования на территории зоны.

7. Другие необходимые параметры.

Второй информационный массив включает сведения, описывающие границу региона.

Последние состоят из следующих элементов:

1. Постановление органа исполнительной власти РФ об установлении административной границы административно-территориального образования.
2. Протоколы (или аналогичные документы) согласования участков административной границы региона со смежными субъектами (с описанием участков границы).
3. Совместные решения органов исполнительной власти смежных регионов об установлении или уточнении административной границы (с описанием участков границы).
4. Иные распорядительные документы, касающиеся административной границы региона.
5. Сведения об общей протяженности границы территории (в том числе протяженности морской береговой линии), о протяженности участков со смежными субъектами.
6. Сведения о графическом сопровождении описания границы (о наличии материалов картографического отображения границы, их перечень и т.п.).
7. Сведения об инструментальном закреплении границы (вынесении в натуру, установлении граничных межевых знаков и т.д.).

Формирование и актуализация сведений о границах региона прорабатывается во взаимодействии с Федеральной службой геодезии и картографии России. Целью такого взаимодействия является коррекция границ кадастрового деления по результатам происходящих изменений [1].

Вторая база данных (БД 2) содержит полное кадастровое описание земельных участков и иных объектов недвижимости. В основе данной базы данных лежит структура единого государственного реестра земель (далее ЕГРЗ) и законодательно утвержденные формы заполнения сведений о земельных участках. Однако существенным отличием ее от ЕГРЗ является то, что в ней учитываются помимо земельных участков и иные объекты недвижимости, тесно связанные с ними, перечень которых был приведен и обоснован выше.

Третья база данных (БД 3) состоит из сведений о земельных участках, находящихся на территории региона. Она включает общие сведения (сводную информацию) обо всех землях в границах территориального образования в целом, и необходима для заполнения статистических форм отчетности и формирования земельного баланса [4].

Четвёртая база данных (БД 4) содержит сведения о наличии и распределении земель по назначению и формам собственности. Данная база данных формируется на основании третьей и второй баз, а форма ее заполнения базируется на уже существующих формах статистической отчетности. Эти сведения необходимы для реализации функций государственного управления всеми землями в границах Российской Федерации и подготовки государственного (национального) доклада о состоянии и использовании земель региона.

Таким образом, первый уровень информационной системы принятия решений позволяет сформировать фактологическую базу знаний о тех земельных ресурсах, которыми в настоящее время располагает регион, и одновременно представляет собой основу построения второго уровня.

На данном уровне сосредоточены результаты аналитических исследований, проводимых с использованием количественных данных, агрегированных в четырех базах первого уровня. Для проведения непосредственных расчетов используются статистические показатели и методы экономического анализа. В результате региональные органы власти имеют возможность не только сформировать представление о ситуации, сложившейся в сфере земельных отношений, но и определить перспективы изменений в различных отраслях землепользования. Кроме того, на этом же уровне создается база данных, характеризующих экологические последствия использования земель различного назначения, в которой не только приводятся данные о современном состоянии земель, но также разрабатывается прогноз изменения качественного состояния земель по результатам их целевого использования.

Таким образом, в приведенной выше системе количественные данные, собранные на первом уровне, аналитически обрабатываются на втором, причем здесь же происходит формирование совокупности экологических показателей. После этого объединенный массив информации передается властным органам, ответственным за принятие конечного решения по поводу дальнейшего использования земельных ресурсов.

При разработке любой информационной системы, в том числе и системы поддержки регионального управления земельными ресурсами, необходимо решить две тесно взаимосвязанные подзадачи: определить структуру и состав информации, необходимой для решения задач по принятию решений по объекту управления, и определить структуру, состав и принципы работы необходимых программно-аппаратных средств. Решение первой задачи обычно реализуется в виде модели предметной области, а второй – в виде модели исполнительной среды. Использование моделирования на ранних этапах разработки информационных систем позволяет проанализировать достоинства и недостатки используемых методов и решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Земельный кадастр: Теория, методика, практика: Учеб. пособие / Под ред. А.А. Варламова. М.: ГУЗ, 2000.
2. Кухтин П.В., Левов А.А., Лобанов В.В., Семкина О.С. Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2005.
3. Никитов В.А., Орлов Е.И., Старовойтов А.В., Савин Г.И. Информационное обеспечение государственного управления. М.: Славянский диалог, 2000.
4. Управление земельными ресурсами: Учеб.-практич. пособие / Под ред. Л.И. Кошкина. М., 2004.

СЕЛЕВАНОВА Е.В.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД КАК ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ТИПА

Кавказские Минеральные Воды представляют собой единое административное, территориально-экономическое и эколого-рекреационное образование, в рамках которого существующие и приращиваемые производственные мощности должны быть рассчитаны на обслуживание городов-курортов и населения, проживающего в регионе.

Регион КМВ – крупнейший и уникальный курортный регион Российской Федерации, который может обеспечивать существенное улучшение здоровья не менее 1 млн. чел. в год. Это обстоятельство, крайне важное для национальных интересов России в условиях демографического спада и ухудшения здоровья населения, предопределяет основное направление развития региона КМВ и необходимость его государственной поддержки.

В регионе развиты сельскохозяйственное и промышленное производство, транспорт, логистика и торговля, обеспечивающие занятость и доходы значительной части населения. На регион КМВ приходится более 35% розничного товарооборота, более 25% промышленного производства, более 20% инвестиций в основной капитал, более 10% сельскохозяйственного производства Ставропольского края [2].

Специализацию региона КМВ определяют 3 крупных агрегированных отраслевых комплекса, каждый из которых занимает существенную долю в общем объеме занятости и хозяйственной деятельности и является основой формирования соответствующего кластера:

- санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс;
- комплекс торговля – транспорт – логистика;
- агропродовольственный комплекс.

В настоящее время в регионе КМВ осуществляют свою деятельность 118 санаторно-оздоровительных учреждений, 68 туристских фирм, имеющих лицензию на туристскую операторскую и туристскую агентскую деятельность, а также 26 туристских комплексов, гостиниц и moteley, имеющих собственную материальную базу на 2712 мест [2].

Наиболее крупными курортными центрами являются города: Кисловодск и Ессентуки, здесь сосредоточено более 63,3 % санаторно-курортных учреждений и 60,7% мест, менее всего в этой сфере представлен город Минеральные Воды. Самым неспециализированным по этому показателю является Пятигорск. [2].

Число отдыхающих во всех городах КМВ за последние годы постепенно увеличивается. Более 50 санаториев КМВ за год принимают на отдых и лечение около 40 тыс. человек, из которых почти 20 тыс. человек – жители Ставропольского края [2].

Положительные тенденции роста численности лечившихся и отдохнувших в санаторно-курортных организациях могут сохраниться, если будут решены следующие проблемы региона КМВ.

Важной проблемой, как мы полагаем, является экологическая ситуация городов-курортов региона Кавказские Минеральные Воды. Еще в советский период в результате загрязнения грунтовых вод продуктами жизнедеятельности на отдельных участках месторождений имели место факты загрязнения минеральных вод, формирующихся вблизи поверхности. Некоторые из источников по санитарно-гигиеническим соображениям были закрыты. В настоящее время продолжается нерегулируемое развитие промышленности, автотранспорта, стройиндустрии, предприятий сельского хозяйства, часто не связанное с обслуживанием курортного хозяйства региона, что ухудшает санитарное состояние особой экономической зоны, нарушает в ряде случаев уникальные природные ландшафты, создавая угрозу для дальнейшего загрязнения воздушного и водного бассейнов, ценнейших запасов лечебных минеральных вод и грязей.

Весьма серьезна проблема сбора и утилизации отходов, негативно сказывающаяся на курортно-рекреационном потенциале региона. Ежегодно на территории региона КМВ образуется около 500 тыс. тонн отходов производства и потребления, из которых только около 130 тыс. тонн подвергается термической переработке, Оставшаяся часть отходов вывозится для захоронения на единственный специализированный полигон, а также размещается на приспособленных и стихийных свалках. Для решения проблемы необходимо разработать схемы сбора, транспортировки, переработки и утилизации отходов в регионе на современном мусороперерабатывающем комплексе.

В сфере экономической деятельности региона КМВ наблюдается увеличение доли теневой экономики, что сдерживает рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. Крупными корпорациями проводится стратегия трансфертного ценообразования по «выводу» прибыли за пределы региона и минимизации налоговых платежей, уплачиваемых в региональный и муниципальные бюджеты. Весьма низка активность стратегических инвесторов вследствие недостаточной информированности об инвестиционных возможностях региона, ограничения доступа к кредитным ресурсам и другим инструментам долгосрочного финансирования.

Исследования, проведенные в социальной сфере, показали относительно низкий уровень и качество жизни населения. Демографическая ситуация в регионе характеризуется процессом депопуляции населения. Общая численность жителей региона поддерживается на относительно постоянном уровне за счет миграции. За последние 15 лет в регион КМВ переехали около 200 тыс. чел. Регион КМВ, как и Ставропольский край в целом, относится к разряду низкодородных территорий. Система социальной защиты населения региона не выполняет своих функций из-за плохого финансирования, недостатка квалифицированных кадров, отсутствия в ряде населенных пунктов стационарных учреждений социального обслуживания.

Недостаточное развитие региона КМВ обусловлено и проблемами территориального развития, поскольку отсутствует схема территориального планирования региона КМВ, которая необходима для обеспечения целостного развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации, рационального использования земельных ресурсов, транспортного и инженерного обеспечения, благоустройства, определения основных направлений градостроительной политики.

Недостаточное развитие транспортной и инженерной инфраструктуры привело к тому, что более чем на 30% своей протяженности параметры федеральных дорог не соответствуют достигнутому уровню интенсивности движения. Аналогичная ситуация с региональными

и муниципальными автодорогами. Срок амортизации основных объектов инженерной инфраструктуры уже давно превышает установленные нормативы. Физический износ сетей и оборудования ограничивает возможности полноценного обеспечения потребителей и территориального развития, способствует росту себестоимости производимых услуг и тарифов. Необходима замена и реконструкция коммуникаций, строительство новых водоводов, требуется строительство новых подстанций, а также дальнейшая газификация жилищного фонда, промышленных и коммунально-бытовых объектов.

Имеются проблемы и в системе государственного управления регионом, поскольку значительная часть полномочий администрации КМВ законодательно не подкреплена механизмами исполнения.

Для решения этих проблем по поручению президента РФ была разработана стратегия социально – экономического развития эколого-курортного региона РФ – Кавказских Минеральных Вод до 2020 года. В ее разработке принимали участие представители всех уровней власти, ведущие специалисты и научные центры региона.

В стратегии отражена идеология дальнейшего развития региона КМВ, которую можно сформулировать в трех тезисах [3]:

1. Регион будет развиваться с опорой на уникальные преимущества в лечебно - курортной сфере. Предусматривается увеличение лечебно-курортного комплекса к 2020 году в 2 раза, за счёт строительства новых санаторно - курортных комплексов: детских, семейных, специализированных элитных, привлекая для этого частный капитал, осваивая за счёт государственных средств новые курортные площадки и недоиспользуемые месторождения минеральных вод. Для этого важна охрана ресурсов, их грамотное использование, сохранение уникального опыта лечебных технологий, расширение и модернизация общей курортной инфраструктуры.
2. Кроме санаторно-курортного комплекса конкурентно способного на мировом рынке, на территории КМВ будут развиваться 2 кластера межрегионального значения – это кластер транспорт, логистика, торговля, кластер наука, культура, образование, а также агропродовольственный кластер, имеющий региональное значение.
3. В регионе уже существует и будет поддерживаться благоприятный хозяйственный климат, что обеспечит развитие малого бизнеса и приток частных инвестиций во все отрасли.

Экономический эффект от вклада санаторно-курортного комплекса КМВ в оздоровление нации, рост ВВП России и увеличение бюджетных поступлений от контингента пациентов, восстановивших свою работоспособность, значительно превысит уровень государственных инвестиций.

Параллельно с разработкой стратегии развития на основании решения Министерства экономического развития РФ, принятого в декабре 2006 года на территории КМВ создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа, которая призвана стать локомотивом экономического развития как региона КМВ, так и всего Ставропольского края. Наряду со Ставропольским краем создаются особые экономические зоны в Республике Алтай, Республике Марий Эл, Владимирской области, Воронежской области, Нижегородской области, Псковской области.

Принятию решения о создании ОЭЗ туристско-рекреационного типа послужили следующие фундаментальные условия их организации и успешного функционирования.

1. Благоприятное транспортно-географическое положение региона КМВ относительно внешнего и внутреннего рынка и наличие развитых коммуникаций. Как показывает практика, неэффективно создавать экономические зоны в глубинных регионах крупных стран, отдаленных от транспортных узлов национального и международного масштаба;
2. Наличие развитой производственной и социальной инфраструктуры. Сюда относятся объекты водо- и энергоснабжения, дороги, современные средства связи, развитая транспортная сеть и сфера сервиса, современные учреждения образования, здравоохранения, культуры, досуга и т. д. Причем, как правило, обеспечить создание такой инфраструктуры для будущих инвесторов должен сам регион – организатор особой экономической зоны.

3. Наличие относительно дешевой и в то же время квалифицированной рабочей силы в регионе КМВ;
4. Высокий уровень обеспечения банковскими и другими финансовыми услугами, доступная связь с международным финансовым рынком.

Целью проекта ОЭЗ туристско-рекреационного типа на КМВ является создание современного бальнеологического курорта, улучшение сервиса, достижение большей гибкости в оздоровительных программах, формирование широкого спектра развлекательных возможностей для отдыхающих и развитие смежных видов туризма.

При создании особой экономической зоны туристско-рекреационного типа на КМВ проектом предусмотрено увеличение к 2009 году количества рабочих мест в смежных отраслях до 40 тыс. человек, дохода от туризма до 5,0 млрд. руб.; туристического потока с 606 тыс. чел. до 1500 тыс. чел в 2010 году и до 2800 тыс. чел. к 2020 году [1].

В течение трех лет на создание инфраструктуры зоны будет выделено из бюджета Ставропольского края 240 млн.руб, бюджетов семи муниципальных образований более 277 млн.руб, внебюджетные источники составят 1139 млн.руб. Федеральный бюджет также на финансирование инфраструктуры особой экономической зоны предусматривает более 738 млн.руб. Все условия финансирования отражены в Соглашении между Правительством Российской Федерации, Правительством Ставропольского края и семью администрациями муниципальных образований края [1].

До 2016 года объем внебюджетных инвестиций составит 49,0 млрд.руб., потребность в бюджетных средствах до 2016 года составляет 3,06 млрд.руб., в том числе: федеральный бюджет 2,54 млрд.руб., бюджет субъекта 0,24 млрд.руб., местный бюджет 0,28 млрд. руб. [1].

Для координации деятельности хозяйствующих субъектов по развитию особой экономической зоны, контроля за выполнением соглашения о создании особой экономической зоны представители Правительства Ставропольского края включены в состав наблюдательного совета особой экономической зоны.

Также для управления особой экономической зоны за счет средств федерального бюджета, бюджета Ставропольского края и бюджетов муниципальных образований на территории региона Кавказских Минеральных Вод в октябре 2007 года создано территориальное Управление Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (ОЭЗ) и учреждена управляющая компания.

Следует отметить, что эффективная реализация этого глобального для экономики ЮФО и Ставропольского края проекта возможна только при соблюдении комплекса обязательных условий, а именно: более четкое законодательное формулирование налоговых льгот для инвесторов особых экономических зон, в частности, предоставление «налоговых каникул», недопущение коррупции и лоббирования в органах государственного регулирования особых экономических зон; повышение уровня финансирования проекта из бюджетов различных уровней, в частности, в рамках программы «возвратного финансирования», конструктивное взаимодействие муниципальных, региональных и центральных органов власти при условии взаимной заинтересованности и разграничении ответственности, а также активный мониторинг и привлечение иностранных частных инвесторов, готовых вложить деньги в особую экономическую зону КМВ.

От того, насколько эффективно будут решены эти задачи, во многом зависит успешность реализации проекта особой экономической зоны на территории региона Кавказских Минеральных Вод как для самих инвесторов, так и для экономики региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соглашение «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа» № 71 от 03.02.2007.
2. Ставропольский край и его регионы: Стат. сб. Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2006.
3. Стратегия социально-экономического развития эколого-курортного региона РФ – Кавказских Минеральных Вод до 2020 года.
4. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 76-ФЗ от 03.06.2006.

СИДОРОВ А.Н., АСЮТИН А.И.

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для осуществления эффективного управления необходимо проанализировать и выбрать приемлемый стиль руководства.

Стиль руководителя – это совокупность приемов и методов работы в его повседневной деятельности, манера поведения по отношению к подчиненным, а также способов оказания влияния, на них для достижения целей организации. Стиль руководства связан с качествами и характерными чертами руководителя, является его профессиональной характеристикой, формируется на протяжении всего периода развития личности.

В теории управления различают несколько вариантов сочетаний и классификаций видов стилей, присущих руководителям. Впервые в систематизированном виде стили руководителя были опубликованы в 1938 г. Куртом Левиным. Согласно этой разработке предлагались следующие виды стилей руководства:

- диктаторский или авторитарный, основанный на беспрекословном решении руководителя;
- демократический, когда решения принимаются коллегиально;
- либеральный или попустительский, при котором различные самостоятельные группы принимают независимые друг от друга решения.

К. Левин признавал самой производительной работу при диктаторском руководстве, хотя считал демократичное руководство самым популярным, позволяющим получать стабильные результаты по производительности и качеству. Попустительский стиль руководства оказался самым неэффективным во всех отношениях. К. Левин явился ярким представителем поведенческого подхода к руководству, согласно которому эффективность руководства определялась не личными качествами руководителя, а его манерой поведения по отношению к подчиненным.

Американский ученый Д. Макгрегор в 50-е гг. XX в. оценил и сравнил эффективность и преимущества управления при авторитарном и демократическом стилях руководства.

Д. Макгрегор предупреждал о возможной напряженности и конфликтах во взаимоотношениях (при авторитарном стиле руководства) между административным и линейным персоналом, пока первый будет использоваться лишь для контроля второго. Ученый выявил следующее мнение руководителя о подчиненных, назвав этот метод управления теорией X:

- среднему человеку присуща неприязнь к работе и желание, по возможности, избежать её;
- из-за неприязни к работе большинство людей необходимо контролировать, принуждать, направлять, подвергать наказаниям для того, чтобы поставленные цели организации были достигнуты;
- средний человек предпочитает, чтобы его контролировали, склонен избегать ответственности, имеет относительно малое честолюбие, стремится к обеспечению своей безопасности.

В противовес теории X Д. Макгрегор выработал теорию Y. Согласно этой теории, мнения демократичного руководителя о работниках отличны от взглядов авторитарного руководителя:

- затраты физических и умственных усилий в работе также естественны, как игра или отдых, обычный человек вовсе не обязательно должен испытывать неприязнь к работе, в зависимости от условий работа может быть источником удовлетворения или наказания;
- внешний контроль – не единственное средство мобилизации усилий работников, люди могут осуществлять самоуправление и самоконтроль для достижения целей, к которым они причастны;
- наиболее значительная награда для инициативного работника – его самореализация, в процессе самореализации работников достигаются цели организации;

- средний человек при соответствующих условиях учится нести ответственность;
- очень многие люди способны вносить намного больший творческий вклад в решение организационных проблем, чем они это делают;
- в настоящее время потенциал среднего человека не используется в полном объеме.

В дальнейшем Ренсис Лайкерт (1961 г.) развил подходы К. Левина и предложил четыре базовые системы стиля руководства:

- авторитарного типа;
- благожелательно-авторитарного типа;
- типа, основанного на участии в групповом управлении;
- консультативного типа.

По Р. Лайкерту, в системе авторитарного типа, основанной на принуждении к работе и санкциях, система организации находится на низком уровне, руководители и подчиненные психологически не совместимы. Основной объем решений принимается наверху организации и т.д.

В системе благожелательно-авторитарного типа руководство использует меры поощрения, поведение сотрудников подчинено руководителям, информация, идущая вверх, ограничена тем, что руководитель хочет слышать, политические решения принимаются наверху, но решения, предписанные определенными схемами, могут быть делегированы на более низкие уровни и т.д.

В системе, основанной на участии в групповом управлении, руководство осуществляет экономическое поощрение и полностью использует участие группы в определении целей, связанных с высокой производительностью, улучшением методов работы. Управление осуществляется по вертикали и по горизонтали, подчиненные и руководители психологически совместимы. Принятие решений осуществляется на всех уровнях организации в результате групповых процессов, что интегрировано в формальную структуру. Организация рассматривается как множество дублирующих групп, каждая связана с остальной частью организации с помощью людей (называемых «связывающими булавками»), являющихся членами более чем одной группы. Данная система управления является самой действенной, она обеспечивает высокую производительность, большее участие отдельных работников в управлении и улучшение отношений между сотрудниками и менеджерами.

В консультативной системе руководство использует меры поощрения и наказания, предусматривается некоторое участие подчиненных в управлении, управление осуществляется по вертикали и по горизонтали, но информация, которую хочет услышать руководитель, дается в ограниченном объеме и с предосторожностями. В этой системе подчиненные могут оказывать только умеренное влияние на деятельность своих подразделений, так как основные решения принимаются наверху, а специальные решения – на более низких уровнях.

Ряд ученых (в том числе Р. Лайкерт) в работах по аналогии с теорией X и Y классифицировали руководителей групп с высокой и низкой производительностью труда. Они выделяли два типа руководителей: ориентированных на работу (теория X) и ориентированных на человека (теория Y).

Руководитель, ориентированный на работу, заботится о постановке задачи и разработке системы вознаграждения с целью повышения производительности труда. Ярким примером такого руководителя являлся Ф. Тэйлор – «отец научного менеджмента», который вознаграждал рабочих, перевыполняющих задание. Руководитель, ориентированный на человека, сосредоточивает внимание на повышении производительности труда путем совершенствования человеческих отношений. Он считается с нуждами подчиненных, помогает им решить проблемы, поощряет их профессиональный рост и взаимопомощь, избегает мелочной опеки, позволяет работникам участвовать в принятии решений, устанавливает для подразделений высокий уровень производительности труда.

В 1964 г. Роберт Блейк и Джейн Моутон предложили двухпараметрическую модель стилей руководства, которая заслуживает такого внимания в современных условиях, чтобы ее привести полностью (рис. 1). Эта модель, называемая также сеткой (решеткой) стилей руководства и уточненная в 1985 г., учитывала две главные, по мнению авторов, стороны в руководстве: заботу о производстве и заботу о людях. Данная теория явилась развитием ранее изложенных стилей руководства и показала, что эффективному руководству можно научить-

ся. Это также опровергает ранние теории о приращенных качествах руководителя. Модель отражает возможность всех степеней отношения руководителей к людям и производству. На рисунке показано пять стилей руководства.

Стиль руководства (9, 1), или управление на основе «власть – подчинение» сфокусирован на формализации выполнения задачи. Руководитель, работающий в стиле (9, 1), – требовательный, следит, чтобы планы выполнялись, люди делали то, что им приказано (не меньше и не больше). Все, что выполняется неправильно, рассматривается как результат чьей-либо ошибки, определяется ее виновник. Стиль (9, 1) позволяет достичь высокой производительности, по крайней мере, на короткое время. Однако он обладает рядом недостатков. Творческая энергия сотрудников направлена на разрушение системы, а не на ее улучшение. Несогласие игнорируется и подавляется, а не устраняется с разрешением проблемы. Стиль (9, 1) преобладает в конкретном индустриальном обществе, где различный уровень образования людей не позволяет большинству из них использовать разнообразные навыки и умения.

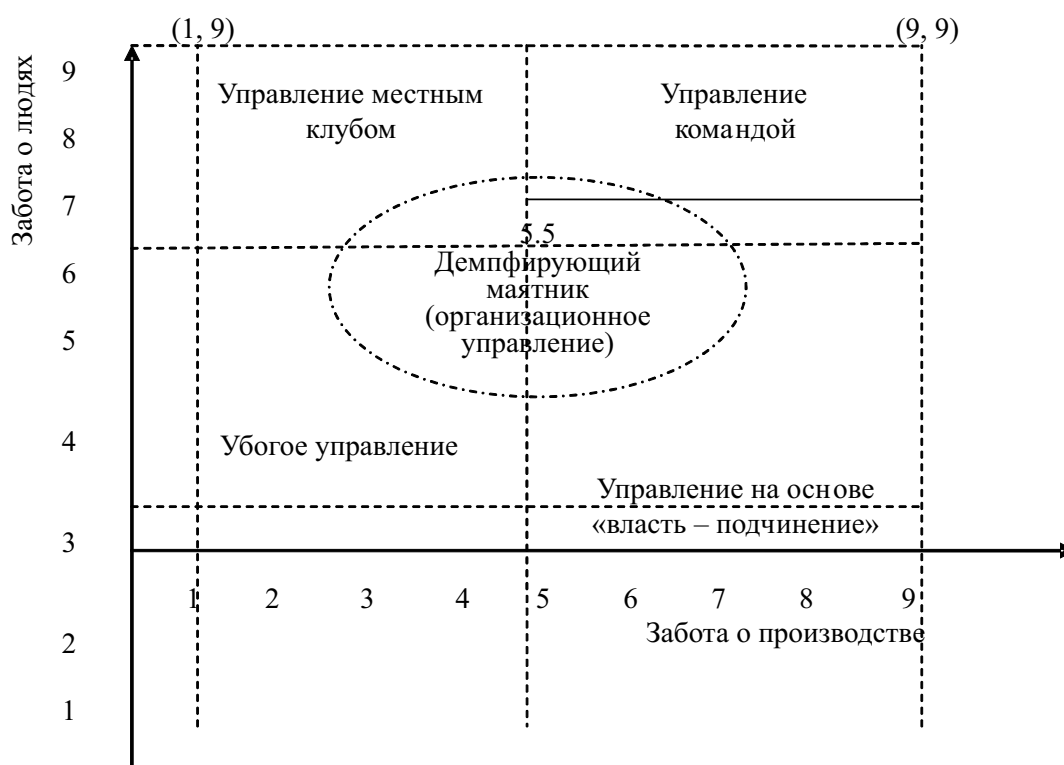


Рис. 1. Модель стилей руководства по Блейку-Моутону.

Неэффективен и стиль руководства «убогое управление» (1, 1). Существование организации, управляемой таким образом, недолговечно, но данный стиль часто встречается у отдельных руководителей. Стиль (1, 1) характеризуется избеганием ответственности и личного участия, возможностью работать так, как люди считают нужным. Такие руководители делают ровно столько, сколько нужно, чтобы в случае неудачи сказать: «Я говорил ему, что делать – это не моя ошибка». Они сводят к минимуму любые контакты с подчиненными и безучастны к любым встречающимся проблемам. При таком стиле руководства сотрудники испытывают расстройство, будучи обойденными при продвижении по службе, «поставленными на запасной путь» или годами выполняющими рутинную работу. Поэтому «убогий стиль» приводит к банкротству и неэффективной работе предприятий, а их руководители либо сами уходят, либо их исключают из общества коллектив.

Стиль руководства (1, 9), называемый «управление местным клубом», придает значение исключительно человеческим взаимоотношениям. Людей не принуждают работать, они пользуются поощрением и поддержкой руководителя. На их ошибки смотрят «сквозь пальцы», так как люди выполняют работу настолько хорошо, насколько могут. Ключевыми понятиями

являются «вместе» и «неформальное общение». Основные недостатки такого стиля управления – отсутствие прямого несогласия и взаимной критики, производственные проблемы сводятся к их отсутствию. Никто не должен быть огорчен, даже если работа выполняется не так, как требуется. Новые цели или идеи, способные вызвать затруднения, обычно избегаются, инновации не внедряются. Как правило, стиль (1, 9) является экстенсивным, приводящим к росту затрат, а в конечном итоге к смене руководителя.

В середине сетки стилей руководства расположен стиль (5, 5) – «демпфирующий маятник», характеризуемый смещениями вокруг «золотой середины». Такой промежуточный стиль позволяет добиться необходимой производительности, предоставляя достаточно возможностей для поддержания приемлемых человеческих взаимоотношений. Такие руководители стараются следовать стандарту справедливому, но твердо. Они уверены в способности подчиненных достичь поставленных целей. Стиль (5, 5) приводит к достижению компромисса, к попыткам сбалансировать решение, а не принятию адекватного решения. Однако для успешного развития предприятий такому коллективу не хватает идейности, инновационности, что сдерживает его темпы развития.

В отличие от всех приведенных стилей стиль руководства (9, 9) – «управление группой» – характеризуется большим вниманием как к производству, так и к людям. Он не предполагает несовместимости этих параметров. Руководство в группе направлено на интеграцию людей вокруг производства. Человеческие взаимоотношения связаны с решаемой задачей.

В отличие от стиля (5, 5) стиль (9, 9) пытается выявить лучшие и наиболее эффективные решения и ориентирован на достижение наиболее высокой производительности, в которую все участники вносили бы вклад и испытывали бы чувство удовлетворения от достигнутого. Люди удовлетворяют потребность в самовыражении в процессе совместной деятельности с другими людьми. При таком подходе предполагается, что сотрудники ориентированы на работу и не нуждаются в контроле со стороны руководства. Деятельность руководителя сводится к обеспечению планирования и организации работы. Это самый эффективный и правильный стиль управления, но его очень сложно применять из-за человеческого фактора и значительных усилий первого лица и его команды.

Ещё один стиль руководства был предложен Фредом Фидлером, который связывал его с ситуациями.

В основу подхода Ф. Фидлера заложена оценка ситуации с точки зрения возможности использования власти и влияния. Чем больше власти имеет руководитель, чем больше его влияние и контроль, чем меньше зависимость от доброй воли других людей, тем проще задача руководителя. Ученый предложил использовать для анализа ситуации три задачи:

- отношения между руководителем и членами группы: руководители, имеющие хорошие отношения с членами группы и пользующиеся их симпатией и уважением, будут иметь большее влияние, чем руководители, поддерживающие с подчиненными плохие отношения;
- структура задачи: задачи или задания, которые четко сформулированы в специальных руководствах или запрограммированы, дают руководителю большее влияние, чем неопределенные, туманные и неструктурированные задачи;
- власть руководителя: руководители, которые способны награждать и наказывать подчиненных, имеют больше власти и находятся в более удобной для контроля и благоприятной позиции, чем те, которые не имеют таких возможностей.

Рассматривая три приведенных параметра измерения во всевозможных комбинациях, Ф. Фидлер получил восемь самостоятельных комбинаций, или октантов.

Для того, чтобы определить наиболее эффективный стиль руководства для каждого из октантов, Ф. Фидлер классифицировал руководителей групп на основе их поведения по отношению к наименее предпочтительным сотрудникам (НПС). Не входя в бесчисленное множество деталей, очки руководителю по оценке НПС зачислялись в зависимости от того, как он реагировал на сотрудника, с которым менее всего хотел бы работать. Если руководитель высоко оценивал деятельность своего НПС, это означало, что он не придавал особого значения личным качествам и считал сотрудника порядочным, интеллигентным, трудолюбивым и компетентным, несмотря на свое нежелание с ним работать.

Руководитель, который умеет отделять личные качества человека от его работы и получает удовлетворение от того, что ему удастся создавать и поддерживать нормальные отношения с персоналом, – это руководитель, ориентированный на человеческие отношения. Руководители, которые воспринимают НПС негативно, связывая низкую производительность

сотрудника с нежелательными чертами его характера, оцениваются невысоко. Такой руководитель наибольшее удовлетворение получает от выполненного задания, поэтому определяется как руководитель, ориентированный на задание.

Анализ этого стиля руководства свидетельствует о трудоемкости предложенного метода и о сомнительности реального его использования в связи с невозможностью формализации.

Р. Танненбаум и В. Шмидт предложили свой стиль руководства, который характеризуется такими показателями, как:

- «руководитель» – его личность и предпочитаемый им стиль;
- «подчиненные» – их потребности, отношения и навыки;
- «задание» – требования и цели работы, которую надо выполнить;
- «ситуация» – организация, ее ценности.

В конечном итоге данный стиль сводится к широкой свободе менеджера при обсуждении, принятии и реализации решения и определенной свободе подчиненных, которые могут не согласиться с мнением менеджера. Подчиненные могут вносить предложения, им предоставляются возможности действовать самостоятельно в определенных пределах. Таким образом руководители высшего уровня ориентированы на действия менеджера, который, в свою очередь, ориентирован на подчиненных.

Джон Адаир (1983) предложил модель функционального руководства, которая направлена на развитие умения руководить и базируется на основополагающем предположении, что задача руководителя состоит в том, чтобы совместить потребности отдельного работника, группы и задания в одно целое с учетом ситуации, в которой они находятся. Этого можно добиться при успешном выполнении восьми функций руководителя.

Степень перекрытия между кругами (рис. 2) характеризует степень взаимозависимости между потребностями группы, отдельных ее членов и требованиями задания. Ситуация же рассматривается в процессе анализа структуры организации, технологии выполнения работ, системы контроля и культуры организации.

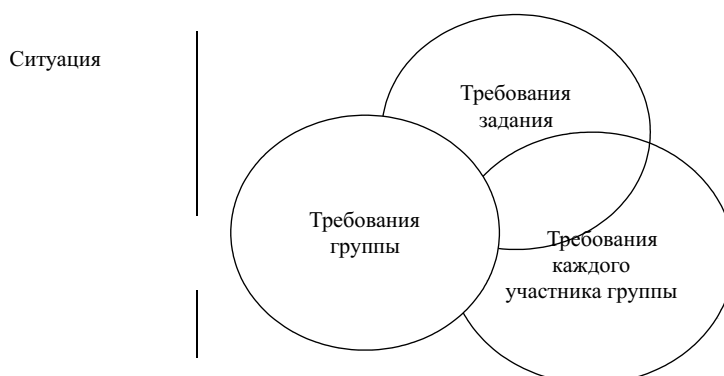


Рис. 2. Система стилей руководства по Д. Адаиру.

Представляется, что стили руководства, предложенные Джоном Адаиром, весьма абстрактны для использования в графическом виде, хотя их сущность идентична изложенным другими авторами.

Наряду с этим Д. Адаир самыми ценными качествами руководителя считает:

- способность работать с большим кругом людей;
- умение брать ответственность на себя за выполнение важных задач;
- стремление к достижению больших целей;
- опыт руководства коллективом;
- большой опыт разных деловых функций в середине карьеры.

В других исследованиях упоминаются энтузиазм, общительность, честность, отвага, воображение, решительность, энергия и вера.

Сторонники ситуативных теорий установили связь эффективного управления с тремя качествами руководителя:

- способностью к здравым суждениям и успешному применению их к решению проблем;
- уровнем эмоциональной зрелости (способностью управлять своими эмоциями);
- наличием сильной установки на лидерство и достижение успеха.

Приведем вкратце характеристику модели стиля руководства, данного Полем Херси и Кеном Бланшаром (рис. 3), согласно которой самые эффективные стили руководства зависят от зрелости исполнителя. Зрелость, по мнению авторов, не категория возраста, а способность отдельных лиц или групп нести ответственность за свое поведение, желание достичь поставленной цели, а также образование и опыт в отношении определенной задачи, которую надо выполнить. Исходя из этих параметров, руководитель определяет сравнительную зрелость конкретного лица или группы и выбирает соответствующий стиль руководства из четырех:



Рис. 3. Ситуационная модель руководства Херси-Бланшара.

S1 – стиль руководства в большей степени ориентированный на задачу, в малой – на человеческие отношения для подчиненных с низким уровнем зрелости М1.

S2 – стиль руководства в равной и высокой степени ориентированный на задачу и отношения. Подчиненные хотят принять ответственность, но не могут, так как обладают средним уровнем зрелости М2.

S3 – стиль руководства в большей степени ориентированный на человеческие отношения, в малой – на задачу. Подчиненные могут, но не хотят отвечать за выполнение задания, т. е. обладают умеренно высокой степенью зрелости М3.

S4 – стиль руководства, который сводится к делегированию полномочий: руководитель позволяет подчиненным действовать самим (для подчиненных с высокой степенью зрелости М4).

Ограничимся приведенной краткой характеристикой модели руководства, которая не может использоваться в качестве единого инструментария.

В этом отношении можно привести целый ряд аргументов, подтверждающих, что руководитель даже в самом плодотворном возрасте без соответствующего образования, навыков

и других качеств не сможет осуществлять развитие предприятий в условиях высокой конкурентоспособности.

Крис Аргирис является автором стиля руководства, ориентированного на реальность, который сводится к четырем правилам поведения:

- создание односторонних целей и попытка достичь их;
- увеличение эффекта и уменьшение потерь путем управления задачами с минимально возможной зависимостью от других задач;
- стремление к скрыванию отрицательных чувств на публике, чтобы мысли и чувства были тайной;
- рациональность и объективность, подавление выражения чувств других людей, защита себя от эмоций.

На наш взгляд, это дополнительные, важные для руководителя качества, но недостаточные.

Учитывая результаты выполненного экскурса в область теории управления, соглашаясь в той или иной мере со всеми предложенными стилями, в данном исследовании разработана система качеств руководителей предприятий, которая позволит обеспечить перспективное развитие экономики (рис. 4).

На основе анализа различных стилей руководителей различных уровней можно заключить, что только освоение сочетания стилей может дать в реальных условиях положительный эффект, выражаемый в совместимости интересов руководителей и подчиненных, единстве целей и путей их достижения, взаимопонимании, взаимопомощи и доброжелательности.



Рис. 4. Система качеств руководителей предприятий.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Развитие предпринимательства является индикатором эффективности проводимой экономической политики государства, а также степени внедрения либеральных взглядов ряда ведущих экономистов страны в общественное сознание. Относительно короткая история бизнеса в новой России характеризуется нестабильностью развития, но в то же время, стремительностью изменений, отсутствием регламентации основных механизмов развития. Возродившиеся на рубеже 80-90-х гг. частные предприятия сегодня уже играют серьезную роль в экономике нашей страны и решении социальных проблем общества.

Любая предпринимательская деятельность, целью которой является достижение определенного положительного результата, неразрывно связана с необходимостью оценки ее результативности. Эффективная деятельность субъектов малого предпринимательства во многом способствует обеспечению высокотехнологичного, рационального и качественного использования ресурсного потенциала экономики России. Этим она может улучшить положение товаропроизводителей на международном и внутреннем рынках, привести к росту благосостояния и качества жизни населения.

Экономическая ситуация в предпринимательской деятельности формируется на недобросовестном отношении к доходу государства, социальной политике, которая напрямую зависит от налоговых поступлений. Как следствие, политика, рассчитанная на идеального законопослушного бизнесмена, может зайти в тупик.

Нельзя объяснять нежелание предпринимателя отдавать практически всю свою прибыль в бюджет только жадной наживы, ведь экономически доказано, что развитие той или иной сферы требует дополнительных вложений. В этом общественное сознание более прогрессивно, чем государственный подход к решению вопроса – оно сознательно идет на лавирование между собственными экономическими интересами и интересами страны. Скрывая те или иные доходы, предприниматели расширяют сферы деятельности, увеличивают объемы производства и продаж, тем самым, способствуя росту благосостояния общества и государства в целом. Таким образом, не оправдывая поступки бизнес-прослойки, хотелось бы отметить несостоятельность экономической мысли в вопросе государственного регулирования предпринимательской деятельности [3].

В связи с несбалансированностью и во многом противоречивостью существующих критериев оценки эффективности предпринимательской деятельности, что в результате делает невозможным формирование достоверного суждения о необходимости изменений в деятельности субъекта малого предпринимательства, ее измерение является одной из важнейших проблем в области организации бизнеса и способствующих ей научных направлениях. Существуют два основных мнения о том, каким именно должен быть подход к оценке эффективности предпринимательской деятельности.

1. При оценке эффективности предпринимательской деятельности необходимо использовать один критерий, который бы являлся функцией многих важных организационных свойств и характеристик предпринимательской деятельности.
2. Осуществить оценку эффективности предпринимательской деятельности в полной мере можно лишь с помощью определенного набора показателей в сочетании с современным экономико-математическим анализом. В связи с этим, особое значение приобретает разработка и внедрение действенных методов оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства, особенно в таком приоритетном направлении ее развития, как разработка и реализация инновационных проектов [2].

Сегодня малое предпринимательство переживает качественно новое состояние, во многом это связано с наступившей экономической стабилизацией и ростом объема валового внутреннего продукта, но помимо этого можно выделить и другие причины, обеспечившие положительную динамику малого бизнеса:

- в ходе экономических реформ возникла новая региональная и муниципальная экономика, построенная на дополнении существовавших территориально-производственных комплексов малыми предприятиями с соблюдением принципов территориальной специализации;
- самоорганизация не капиталоемкой предпринимательской деятельности, ориентированной почти исключительно на региональный и местный рынки, в форме малого бизнеса потребовала учета внутренней неоднородности субъектов малого предпринимательства, а также разработки адекватных по содержанию и формам мер регулирования для повышения эффективности федеральной, региональной и муниципальной поддержки малого предпринимательства;
- в связи с некоторым снижением налогового бремени и упрощением форм отчетности, произошли качественные изменения в системе предпочтения субъектов малого предпринимательства. В настоящее время они связывают перспективы своего развития главным образом с большей стабильностью, достигаемой на основе благожелательного отношения и имущественной поддержки со стороны региональных и местных властей;
- возросла роль органов местного самоуправления в осуществлении поддержки малого предпринимательства с использованием различных форм, методов и механизмов правового и экономического регулирования.

Для развития малого предпринимательства в России особое значение имеет реализация Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В нем определяются общие положения о государственной поддержке и развитии малого предпринимательства в РФ, установлены формы и методы стимулирования, а также регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Государственное регулирование предполагает выработку определенной экономической политики в области предпринимательства в масштабе страны и отдельных регионов, маневрирование материальными и финансовыми ресурсами, осуществление налоговой и таможенной политики, функционирование организационного механизма развития предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аборнева О.* Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства (региональный аспект) // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2.
2. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 1997.
3. *Ципко В.* Мелкое предпринимательство и технический прогресс. М.: Мировая экономика и международные отношения. 1991. № 4.

СКВОРЦОВА А.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЕ

В экономической науке предпринимательская деятельность получила отражение и в рыночной концепции управления санаторно-курортной сферы, а также в модели приоритета потребителя. В этих условиях санаторно-курортное учреждение превращается в «открытую систему», на все звенья функционирования которой огромное воздействие оказывает рыночная конъюнктура [1]. Производство санаторно-курортных услуг, сбытовая деятельность, а также ее организационная структура ориентируются на учет рыночного спроса, потребностей и требований покупателей, деятельности конкурентов, в результате чего определяются собственные цели и возможности их достижения.

Предприниматель начинает определять всю содержательную деятельность санаторно-курортных учреждений, а потому он превращается из обычной хозяйственной функции

предприятия в само содержание, «сущностную» черту функционирования учреждения, стремящейся к удовлетворению клиентов и получению максимально возможной прибыли.

Важнейшим организующим элементом системы является ее подчиненность определенной цели, где цель выступает в виде образа желаемого будущего, то есть определенной стратегической и тактической модели состояния, на которую направлено функционирование.

Актуальная на наш взгляд идея санаторно-курортного предпринимательства – это система взаимоотношений, возможностей рекреационных учреждений и потребностей их клиентов для того, чтобы осуществить цели, прежде всего получение прибыли. Однако часто цели этих учреждений не ограничиваются получением прибыли, а представляют собой сложное сочетание различных целевых установок, формирование которых определяется разнообразными факторами внешней и внутренней среды.

Известно, что в странах с развитой рыночной экономикой потребители устанавливают высокие и в то же время во многом индивидуализированные требования к рекреационному продукту, его качественным характеристикам, присущему ему набору потребительских свойств, характеру и темпам модификации продукта, условием его продаж и т.д. По этой причине для успешного функционирования должен использоваться социальный подход в стратегическом управлении, включающий в себя исследование, как конъюнктуры рынка, так и деятельности конкурентов.

Исходя из этого, предпринимается стратегическая ориентация всей хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений на удовлетворение спроса [2]. С данной целью проводится исследовательский поиск продуктов с новыми потребительскими свойствами, осуществляется организация его производства и позиционирование на рынке.

Для успешной работы на рынке санаторно-курортных комплексов, необходимо проведение постоянных исследований спроса, конкурентов, среды, выявление соответствия стратегического и тактического уровня оказываемых услуг требованиям, определение целевых сегментов рынка и воздействие на них всеми составляющими комплекса, продуманные мероприятия по продвижению курортного продукта. Это требует координации работы разных отделов и служб санатория для достижения основной цели: путем удовлетворения потребностей отдыхающих получить более высокий размер прибыли.

Таким образом, необходимо осуществить реформирование всех основных элементов системы управления рекреационных учреждений и всей системы санаторно-курортных комплексов на основе концепции предпринимательства.

Формирование предпринимательской структуры санаторно-курортных учреждений происходит постепенно и эффективность этой работы зависит от ряда факторов: объема сбыта на продажу рекреационных услуг за полную стоимость, степень вертикальной централизации управления и уровня хозяйственной самостоятельности предприятий, исходного наличия организационных структур, уже выполняющих отдельные функции предпринимательства, качества подготовки руководящих кадров и др.

Анализируя уровень внедрения предпринимательской концепции в практику управления санаторно-курортной отраслью, мы считаем возможным выделить, следующие этапы формирования предпринимательской системы управления.

На первом этапе, на котором находится большинство курортных предприятий, специальной предпринимательской структуры нет. Функции предпринимательской отрасли обычно берут на себя отделы реализации путевок, само название которых показывает узость стоящих перед ними задач. Как правило, их деятельность ограничивается заключением контрактов, рассылкой путевок, оформлением прайс-листов, участием в мероприятиях по рекламе.

На втором этапе, на базе наиболее продвинутой структуры создается внутренний отдел предпринимательства, планомерно занимающийся выполнением свойственных функций.

Третий этап характеризуется превращением службы в ведущую организационную структуру санаторно-курортного учреждения, координирующую работу всех других подразделений центра реабилитации для успешной реализации ее целей.

Реализация предпринимательской концепции в сфере санаторно-курортных комплексов требует создания соответствующих служб. Эти службы должны одинаково успешно решать ряд вопросов по реализации принятой концепции, так как они представляют интересы предприятия во взаимоотношениях с потребителем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ветитнев А. Модель удовлетворенности потребителей качеством санаторно-курортных услуг // Стандарты и качество. 2004. № 7.
2. Винокуров Б.Л. Стратегия медико-экономического развития курортных регионов в системе обеспечения здоровья населения РФ. СПб.: СПб ГУЭиФ, 1998.

СМИРНОВА Е.В.

СОЦИАЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА КАК ПРОБЛЕМА
ИССЛЕДОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

При переходе к рыночной экономике российские предприятия значительно снизили свою социальную активность и сократили объемы социальной деятельности, но в ситуации трансформации общественных отношений предприятия и корпорации становятся не только ядром новых экономических отношений, но и оказывают все возрастающее влияние на социальные процессы и решение социальных проблем современного российского общества.

Сегодня социальная активность бизнеса становится актуальной проблемой научных исследований, одним из аспектов которой является определение понятия и сущности основных дефиниций, описывающих этот социально-экономический феномен.

Одной из центральных дефиниций, описывающих социальную активность бизнеса, является понятие социальной ответственности.

В Послание Федеральному собранию Российской Федерации (2007 г.) Президент РФ Путин В.В. в числе стратегических планов наряду с борьбой с коррупцией и терроризмом, модернизацией Вооруженных Сил и правоохранительных органов, укреплением роли России в международных делах отмечено формирование дееспособного гражданского общества, строительство эффективного государства, обеспечивающего безопасность и достойную жизнь людей, становление свободного и социально ответственного бизнеса.

Использование термина «социальная ответственность бизнеса» началось после расширенного заседания правления Торгово-промышленной палаты РФ в декабре 2003 года, где Евгений Примаков отметил, что, требуя от власти уничтожения административных барьеров, бизнес отдает себе отчет в необходимости участия в обновлении медицинских учреждений, развития наукоемких отраслей, с которыми государству в одиночку не справиться. Бизнес-сообщество готово участвовать в развитии трудовых отношений, борьбе с бедностью, безнадзорностью детей, в стабилизации экологической ситуации и спасении памятников архитектуры [5].

Развитие социальной ответственности бизнеса становится важной государственной задачей, о чем свидетельствует особое внимание к этой проблеме в Концепции стратегического развития России до 2010 года. В этом документе социальная ответственность рассматривается как сложный феномен, который включает в себя как определенные российским законодательством обязанности бизнеса, так и выходящие за рамки обязательных составляющие:

- создание условий для воспроизводства рабочей силы;
- развитие и софинансирование объектов социальной сферы;
- своевременную выплату достойной заработной платы и обязательных платежей на социальные нужды;
- обеспечение охраны и безопасных условий труда;
- поддержание уровня занятости, участие в программах переквалификации кадров при ликвидации рабочих мест;
- софинансирование систем профессиональной подготовки кадров и повышения их квалификации;
- своевременную и в полном объеме уплату налогов;
- обеспечение нормальных условий труда и быта работников, привлекаемых к исполне-

- нию обязанностей с отрывом от постоянного места жительства;
- отчисление страховых платежей по программам пенсионного, медицинского и социального страхования;
- развитие корпоративного профессионального пенсионного страхования;
- софинансирование добровольных видов страхования работающих;
- осуществление социальной поддержки наемных работников (льготные кредиты и ссуды, семейные пособия и т.д.);
- благотворительную деятельность [3].

Совершенно иной подход к составляющим социальной ответственности бизнеса использует Центр современных бизнес-технологий SATIO. Здесь социальную ответственность бизнеса рассматривается как широкое понятие, включающее комплексную ответственность всех субъектов: делового партнёра, работодателя, гражданина и участника социальных отношений [4].

Ответственный деловой партнёр строит свои отношения согласно правовым и этическим нормам ведения бизнеса, на принципах соблюдения профессиональных стандартов деятельности и финансовой ответственности, то есть социально ответственной может называться только та компания, которая ведёт честную игру по правилам цивилизованного бизнеса.

Ответственный работодатель заботится об условиях труда и социальном благополучии своих работников, действует в соответствии с нормами трудового права, предоставляет сотрудникам дополнительное социальное обеспечение.

Социально ответственная компания, как всякий ответственный гражданин, должна платить установленные налоги и вести свою деятельность в соответствии с нормами установленного законодательства. Но для того, что бы считаться социально ответственным бизнесу недостаточно только юридической ответственности, важно не только выполнять обязательства, возложенные на него в законодательном порядке, но и брать на себя определённую дополнительную ответственность.

Традиционной формой деятельности бизнеса как участника социальных отношений в поддержании благополучия общества является благотворительность в отношении социально уязвимых групп населения.

Социальная ответственность означает выполнение бизнесом законодательно установленных и добровольно принятых обязательств по развитию общества в социальной, экономической и экологической сферах.

Следующий термин проблемного поля социальной активности бизнеса – «корпоративная социальная ответственность» (corporate social responsibility, CSR) появился в середине 70-х годов прошлого века в США и Европе.

Корпоративная ответственность перед обществом - это философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности с акцентом на следующие ориентиры:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- неукоснительное выполнение требований законодательства: налогового, трудового, экологического и т.п.;
- построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами;
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров;
- учёт общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества [6].

В этом расширенном понимании корпоративной социальной ответственности обращает на себя внимание то обстоятельство, что большинство отмеченных направлений деятельности бизнеса содержит экономические принципы предпринимательской деятельности, этические и юридические нормы ведения бизнеса. Социальная составляющая представлена здесь через инвестиции в развитие человеческого потенциала и вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

Основным механизмом корпоративной социальной ответственности, как добровольного вклада бизнеса в общественное развитие являются социальные инвестиции. Социальные инвестиции приносят социальную прибыль в виде повышения рождаемости, увеличения продолжительности жизни, укрепления института семьи и т.д. Социальные инвестиции отсрочены во времени, их результаты могут проявиться и через 10 лет.

В «Докладе о социальных инвестициях в России за 2004 год» социальные инвестиции бизнеса рассматриваются как материальные, технологические, управленческие или иные ресурсы, а так же финансовые средства компаний, направляемые по решению руководства на реализацию социальных программ, разработанных с учетом интересов основных внутренних и внешних заинтересованных сторон в предположении, что в стратегическом отношении компанией будет получен определенный (хотя и не всегда и не просто измеряемый) социальный и экономический эффект [2].

По данным различных исследований, расходы российского бизнеса на социальные цели составляют от 2 до 4% ВВП. При этом экспертные оценки свидетельствуют о том, что эти цифры сильно недооценены. У крупных корпораций расходы на финансирование различных социальных программ могут составлять от 20 до 30 и более миллионов долларов в год [1].

Социальные инвестиции подразумевают стратегическую, целенаправленную, долгосрочную политику компаний в местных сообществах, приносящую взаимные выгоды всем участникам процесса. Обычно социальные инвестиции включают в себя партнерские социально-ориентированные проекты бизнеса, местной власти и некоммерческих организаций.

Недавно в научный оборот вошел термин «венчурная филантропия» (англ. – venture philanthropy). По своей сути и принципам это понятие близко к социальному инвестированию. Отличия очень не велики, и вызваны тем, что концепции разрабатывались разными школами. Венчурная филантропия – вид благотворительности, который нацелен на использование стратегий управления бизнесом (венчурного предпринимательства) в сфере благотворительной деятельности. Концепция венчурной филантропии подразумевает не просто жертвование средств, но через партнерское взаимодействие способствует организационному / институциональному развитию получателей. Венчурная филантропия строится на творческом, инновационном подходе к решению социальных проблем.

Как и социальное инвестирование, венчурная филантропия направлена не на решение текущих социальных проблем и финансирование социальных проектов, даже если оно осуществляется на постоянной основе, а направлено на укрепление финансовой устойчивости и организационное развитие объекта филантропии, институциональное развитие, укрепление социальной инфраструктуры, создание саморазвивающихся, дублирующих механизмов решения социальных проблем. Венчурная филантропия поощряет введение рыночных принципов и механизмов в управление социальными и благотворительными программами, ориентируя их на повышение эффективности и достижение самоокупаемости в долгосрочном периоде.

Взаимодействие между компанией и объектом венчурной филантропии основано на совместном процессе принятия решений, выработке общего видения, целей и взаимовыгодных результатов, разработке и корректировке программной деятельности, процедур взаимоприемлемого контроля. Венчурная филантропия трансформирует отношения донор – реципиент в равноправные партнерские отношения. Донор активно вовлечен в процесс социальных изменений, вкладывает не только материальные ресурсы, но и профессиональные знания и связи.

Венчурная филантропия, так же как и социальное инвестирование, ориентирована не на достижение количественного результата, а на качественные изменения в социальной сфере, при этом особое внимание уделяется связи между социальными программами и основной деятельностью компании и максимальному использованию ресурсов для извлечения бизнес-выгоды из взаимодействия.

Самым крупномасштабным и обобщенным феноменом сферы социальной активности бизнеса является корпоративное гражданство, в рамках которого корпорация рассматривается как гражданин определенной территории, местного сообщества, стремящийся улучшить территорию своего расположения. Речь может идти не только об охране окружающей среды, но и развитии социальной инфраструктуры, ведении совместных с местной администрацией

проектов и социальных программ. Крупный бизнес может рассматривать себя и как гражданина в масштабах страны или нации, тогда она выступает уже в роли общественного деятеля.

По словам патриарха корпоративного гражданства Крейга Смита (Craig Smith), термин «корпоративное гражданство» относится к процессу, когда корпорации в своей повседневной бизнес-деятельности приносят дополнительные «ценности» (added values) в общество, то есть, обычно компании приносят «ценности» в общество неосознанно. Если они идут на это сознательно, это и есть корпоративное гражданство.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что проблема социальной активности бизнеса в последние годы становится все более актуальной и востребованной социальной, экономической и политической практикой в России. Вместе с тем, терминов, описывающих социальную активность и социально-ответственное поведение бизнеса много, в современной науке нет их единого трактования. Это свидетельствует о том, что рассматриваемая проблема многоаспектна, не достаточно изучена и это открывает новые горизонты исследований в области социальной активности бизнеса и его роли в развитии общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ассоциация Менеджеров сотрудничает с ООН в области измерения социальных инвестиций российского бизнеса // Вестник Ассоциации менеджеров. 2005. № 2(61).
2. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общ. ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.
3. Концепция стратегического развития России до 2010 года – государственный Совет Российской Федерации. М., 2001.
4. Официальный сайт Центра современных бизнес-технологий «SATIO – новый консалтинговый и бизнесобразовательный центр» // <http://www.satio.by/>
5. Снегов А. Путь ответственных: от социального рекета к социальному инвестированию // Время Малого Бизнеса. 2004. № 10–11.
6. Социальная политика: Учеб. / Под общ. ред. Н.А. Волгина. М.: Экзамен, 2006.

СТРЕБУЛЯЕВ Д.А.

СТРУКТУРНАЯ РЕФОРМА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В АСПЕКТЕ СОГЛАСОВАНИЯ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ИНТЕРЕСОВ

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется крупномасштабная реформа электроэнергетики, стратегической целью которой является обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергообеспечения потребителей (см.: [3, с. 30–32]).

Необходимость реформы вызвана тем, что энергетика страны функционирует в режиме, когда вертикально интегрированная компания при отсутствии конкуренции исключает возможность привлечения инвестиций, в результате общий уровень износа оборудования превысил 50%, в то же время продолжает действовать затратный механизм тарифообразования, в связи с чем, у энергетиков отсутствует заинтересованность в сокращении издержек производства.

Наличие и степень остроты противоречий экономических интересов общества и энергетических корпораций обусловили необходимость поиска путей преобразования экономических отношений в данной отрасли, результатом которого явилось бы разрешение или сглаживание основных противоречий.

Учитывая главные направления проводимой реформы электроэнергетики, было бы справедливо отметить, что она протекает в русле общемировых тенденций, складывающихся с

середины 80-х годов XX века и связанных с развитием элементов конкурентного рынка в электроэнергетической отрасли. Причем этот процесс характерен как для развитых стран (США, страны Евросоюза), так и для развивающихся государств (в частности, Чили, Аргентина, Бразилия).

Приоритетная направленность реформ в электроэнергетике за рубежом связана с внедрением конкурентных отношений в отрасли. Первостепенной целью формирования рынка электроэнергии практически везде являлось согласование экономических интересов всех субъектов экономики посредством достижения общественной выгоды в результате рационализации деятельности предприятий электроэнергетики.

Переходя к анализу подходов к реформированию отечественной электроэнергетики, следует подчеркнуть, что главной целью реформирования отрасли в России также является гармонизация экономических интересов субъектов электроэнергетики, развивающейся национальной экономики и общества в целом.

Целевая ориентация реформирования предопределила круг задач, решение которых должно способствовать снижению остроты ключевых «узлов» противоречий интересов в сложившейся отраслевой модели. Суть трансформации экономических отношений в отрасли в соответствии с реализуемой моделью состоит в отказе от механизма административного перераспределения ресурсов и переходе к конкурентному взаимодействию участников на основе балансирования спроса и предложения в условиях либерализации оптового и розничных рынков электроэнергии.

Основные характеристики целевой модели функционирования электроэнергетики могут быть сведены к следующему:

1. Единое рыночное пространство на территории России. Необходимость реализации государственных интересов в части сохранения целостности ЕЭС России, способствующей обеспечению энергетической безопасности России и представляющей возможность колоссальной экономии энергетических ресурсов при централизованном ведении режимов производства и потребления электроэнергии, обуславливает целесообразность формирования единого, централизованного конкурентного оптового рынка электроэнергии на Европейской территории России, Урале и в Сибири (за исключением изолированных энергосистем, находящихся на этих территориях).
2. Ценообразование на оптовом рынке и торговля электроэнергией. Ценообразование на оптовом рынке электроэнергии осуществляется в рамках ценового «спот» аукциона посредством сопоставления ценовых заявок, поданных субъектами оптового рынка организатору торгов на покупку и продажу электроэнергии.

Предполагается, что этот конкурентный механизм ценообразования обеспечит снижение цен на оптовом рынке. О справедливости данного тезиса могут свидетельствовать результаты исследований характера влияния конкурентных отношений на динамику цен в российской промышленности в целом, проведенных Институтом экономики переходного периода, в соответствии с которыми «конкуренция определенно оказывает положительное влияние на ценовую политику предприятий, заставляя их массово снижать цены» [5, с. 201]. По некоторым оценкам, имеющиеся резервы для сокращения расходов генерирующих мощностей, которые будут задействованы при введении конкуренции на оптовом рынке электроэнергии, позволят электростанциям сократить издержки на 17–20% (см.: [1, с. 17]).

3. Инфраструктура отрасли. Обеспечение баланса интересов в соотношении между экономической эффективностью функционирования субъектов электроэнергетики в условиях конкуренции и необходимостью надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей отрасли в процессе ее реформирования должно обеспечиваться посредством создания соответствующей рыночным условиям инфраструктуры отрасли, которая включает в себя ряд независимых от участников рынка, но регулируемых государством, организаций:

- федеральную сетевую компанию (ОАО «ФСК ЕЭС»), межрегиональные магистральные сетевые компании (ММСК), межрегиональные распределительные сетевые компании (МРСК) и региональные распределительные сетевые компании (РСК), оказывающие на недискриминационной основе услуги по передаче и распределению электроэнергии;
- системный оператор (ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС») и его региональные филиалы (диспетчерские управления), отвечающие за надежное и экономически эффективное управление ре-

жимами в ЕЭС России;

- администратор торговой системы (НП «АТС»), организующий централизованную площадку по купле-продаже электроэнергии и обеспечивающий соблюдение утвержденных государством правил рынка.

В целях укрепления интегрирующей роли Единой энергетической системы России и энергетической безопасности государства, обеспечения возможности экономически эффективного взаимодействия производителей и потребителей электроэнергии на конкурентном оптовом рынке электроэнергии, гарантирования равного доступа продавцов и покупателей этот рынок, обеспечения возможности осуществления эффективного государственного регулирования тарифов на передачу электроэнергии в масштабах страны предусмотрена передача во владение ОАО «ФСК ЕЭС» всех магистральных сетей и соответствующего энергетического оборудования. Сетевые активы переходят к созданным в результате реорганизации АО-энерго региональным сетевым компаниям, которые, в свою очередь, на этапе их межрегиональной интеграции будут объединены в несколько (до 5) холдинговых компаний по ОЭС (МРСК), акции которых будут переданы в управление ФСК.

Анализ новой структуры электросетевого комплекса показывает, что в результате реформирования отрасли увеличится централизация капитала и управления как в области магистральных, так и в области распределительных сетей, что бесспорно будет служить реализации экономических интересов потребителей электроэнергии в части повышения надежности энергоснабжения. Однако обеспечение экономической эффективности оказываемых гигантской государственной монополией услуг по транспортировке электроэнергии будет во многом зависеть от степени прозрачности и экономической обоснованности установления тарифов на эти услуги, характера и направлений использования инвестиционных ресурсов, закладываемых в тарифы, соблюдения всеми сетевыми организациями требований законодательства по предоставлению потребителям электроэнергии недискриминационного доступа к сетям.

4. Розничные рынки электроэнергии. В сфере поставок электроэнергии конечным потребителям предстоит сформировать такие розничные рынки электроэнергии, которые обеспечат надежное и одновременно экономически эффективное энергоснабжение потребителей при поэтапном развитии конкуренции, основными субъектами которых будут устойчивые и прозрачные в финансовом отношении региональные энергетические компании, созданные путем выделения с зеркальной структурой капитала из вертикально-интегрированных АО-энерго региональных генерирующих, сетевых и сбытовых организаций.

В целях реализации экономических интересов конечных потребителей электроэнергии выделенные из АО-энерго сбытовые компании получают статус гарантирующих поставщиков, по законодательству обязанным заключить с любым обратившимся к ним потребителем договор на энергоснабжение, условия которого определяются государством. Договор будет предусматривать поставку электроэнергии по регулируемым тарифам, величина которых определяется как сумма оптовой цены электроэнергии, затрат по оплате услуг за передачу и распределение электроэнергии, а также регулируемой сбытовой надбавки.

Институт гарантирующих поставщиков призван способствовать демпфированию резких колебаний оптовых цен на электроэнергию на розничном рынке, а также создавать естественный барьер для завышения цен независимыми сбытовыми компаниями. При этом любая коммерческая организация, удовлетворяющая установленным требованиям и условиям, сможет получить право осуществлять сбытовую деятельность по поставке электроэнергии конечным потребителям по свободным ценам, что, в свою очередь, призвано стать объективным ограничивающим фактором для монопольного завышения сбытовых надбавок гарантирующими поставщиками.

5. Совершенствование государственного регулирования в естественно-монопольных сегментах электроэнергетики. Следует отметить, что введение конкуренции в производстве и сбыте электроэнергии не сможет явиться способом разрешения всех противоречий экономических интересов в электроэнергетической отрасли. Ряд противоречий, связанных с неэффективностью регулирования естественных монополий, будет лишь локализован в области транспортировки и диспетчеризации электроэнергии.

Однако концепция реформирования отрасли предполагает возможность сглаживания этих противоречий посредством совершенствования государственного регулирования в данных видах деятельности в электроэнергетике, которое должно осуществляться по следующим основным направлениям:

- обеспечение прозрачности принципов и методики установления тарифов на всей территории страны, что должно способствовать нивелированию субъективного подхода к регулированию тарифов;
- установление тарифов, гарантирующих инвестиционную привлекательность регулируемых секторов отрасли за счет включения в тарифы среднерыночной нормы возврата на вложенный капитал, что призвано способствовать модернизации и созданию новых производственных фондов в сфере транспортировки и диспетчеризации электроэнергии;
- поэтапный отказ от перекрестного субсидирования тарифов при регулировании тарифов, от которого зависит эффективность работы оптового и розничных рынков электроэнергии.

6. Структура собственности в отрасли. На начальном этапе реформирования отрасли ФСК, СО, МРСК и генерирующие компании (ОГК и ТГК) предусмотрено учреждение ОАО РАО «ЕЭС России» со 100-процентным участием в их уставных капиталах. В дальнейшем, путем распределения акционерного капитала компаний среди собственников ОАО РАО «ЕЭС России» обеспечивается снижение доли участия государства в уставных капиталах тепловых генерирующих компаний (вплоть до 0) и увеличение его доли в уставных капиталах сетевых компаний и системного оператора (в ФСК и СО доля государства должна составить не менее 75% + 1 акция), в том числе, путем обмена акций генерирующих компаний, принадлежащих государству, на акции инфраструктурных компаний, принадлежащих другим акционерам.

ММСК изначально создаются с преобладающей долей государства в их уставных капиталах, созданные в результате реорганизации АО-энерго РСК переходят в собственность МРСК путем внесения пакетов акций ОАО РАО «ЕЭС России» в уставные капиталы МРСК, а гарантирующие поставщики входят в Холдинг, контрольный пакет акций которого находится у государства.

Совершенствование отношений собственности в отрасли будет проходить постепенно, что не нарушит надежности энергоснабжения потребителей в период адаптации субъектов электроэнергетики к работе в условиях конкуренции.

Представленная модель трансформации экономических отношений в энергетике объективно требует достаточно продолжительного периода времени на разработку соответствующей законодательной базы, отработку механизмов работы субъектов отрасли в новых условиях, адаптацию потребителей к существованию в новой системе координат. Поэтому в ходе реформы должна быть обеспечена синхронность трансформации рынков электроэнергии и осуществления мероприятий по реструктуризации субъектов отрасли.

В результате к 2009–2010 г. конкуренция на оптовом и розничном рынках электроэнергии должна привести к разрешению большинства противоречий экономических интересов в сфере электроэнергетики, связанных с неэффективностью государственного регулирования потенциально конкурентных видов деятельности и существованием вертикальной интеграции в отрасли.

По мере углубления реформы электроэнергетики в России должны сложиться условия для решения проблем реконструкции и модернизации изношенных производственных мощностей, повышения эффективности функционирования промышленности, обеспечения бесперебойного и качественного энергоснабжения потребителей электроэнергией по экономически обоснованным ценам.

Вместе с тем, в процессе осуществления реформы следует учитывать региональные особенности электроэнергетики, что в условиях огромной территории России исключительно важно.

В начале века на Юге России, например, проблемы энергоснабжения прочно сплелись с острыми политическими и социальными вопросами. Финансово-экономическое состояние энергокомпаний Кабардино-Балкарской, Карачаево-Черкесской Республик, Республик

Северная Осетия-Алания и Ингушетия в составе Единой энергосистемы Северного Кавказа оказалось весьма сложным. Причины этого носили как объективный, так и субъективный характер. В сложившейся ситуации Правление РАО «ЕЭС России» приняло решение о создании ОАО «Кавказская энергетическая управляющая компания» [4], функцией которого стало обеспечение надежного энергоснабжения потребителей этих четырех республик Северного Кавказа.

Эффективность принятия такого решения подтвердили пять лет работы управляющей компании, направленной на финансовое оздоровление управляемых акционерных обществ, подготовку и реализацию плана их санации и реструктуризации в рамках реформирования электроэнергетики России. За пять лет работы ОАО «КЭУК» сумела поднять уровень собираемости текущих платежей с 40% в 2001 году до 100% в 2005 гг.

С сентября 2006 года ОАО «КЭУК» работает под управлением ОАО «Южная сетевая компания», создание которой стало закономерным этапом реформирования электроэнергетической отрасли Юга России - этапом межрегиональной интеграции.

Южная сетевая компания значительно отличается от других межрегиональных распределительных структур. Она приняла под свое управление все сетевые и большую часть сбытовых акционерных обществ, выделившихся из бывших АО-энерго республик Северного Кавказа и Ставропольского края.

Такая исключительность обусловлена необходимостью сохранения на данном этапе более тесного взаимодействия между сбытовыми и сетевыми компаниями с использованием элементов административного управления и оправдана в силу особенностей экономики, политики и ментальности народов, населяющих Северный Кавказ.

Что касается характеристики результатов реформирования электроэнергетики с точки зрения эффективности разрешения противоречий экономических интересов в данной сфере, следует отметить, что возможность успешной реализации основных направлений реформирования отечественной электроэнергетики отдельными учеными ставится под сомнение: «поскольку реформа отдана на откуп самим естественным монополиям, она идет в интересах их высших менеджеров, а не собственников, без учета интересов народного хозяйства (и страны в целом)» и поэтому «обернется не ростом, а падением эффективности» [2, с. 32].

Причина подобных рассуждений понятна: разработка основных направлений и практическая реализация реформы электроэнергетики действительно осуществляется главным носителем отраслевых интересов – естественной монополией ОАО РАО «ЕЭС России».

Вместе с тем, по нашему мнению, есть основания полагать, что реформа не обернется «падением эффективности» в отрасли. Своеобразным «защитным» механизмом в этом плане является то, что государство, являясь основным собственником ОАО РАО «ЕЭС России», обеспечивает реализацию общенациональных интересов посредством известных методов корпоративного управления. При помощи этих же методов реализуются интересы миноритарных акционеров предприятий электроэнергетики.

Способы защиты интересов кредиторов и акционеров региональных энергокомпаний при их реформировании определены в Постановлении Правительства РФ «О реформировании электроэнергетики», а также в корпоративных нормах ОАО РАО «ЕЭС России», в соответствии с которыми реформирование АО-энерго должно осуществляться по «базовому варианту», который предусматривает реорганизацию АО-энерго путем выделения акционерных обществ по видам бизнеса с сохранением пропорциональной структуры собственности и переходом прав и обязанностей АО-энерго к вновь созданным компаниям. Так, в большинстве АО-энерго произошло организационное и имущественное разделение потенциально конкурентных и естественно-монопольных видов деятельности путем их реорганизации с зеркальной структурой капитала выделенных сетевых, генерирующих и сбытовых компаний. Кроме того, реализации интересов энергетических компаний и потребителей их продукции в части снижения издержек на ремонтно-восстановительные работы способствует успешное функционирование в условиях конкуренции более 100 дочерних ремонтных компаний, созданных на базе АО-энерго и АО-электростанций.

Таким образом, реформа электроэнергетики в России является основным способом согласования общенациональных и корпоративных интересов, поскольку она обеспечивает условия для снижения издержек производства и обеспечения бесперебойного снабжения всех

потребителей энергоресурсами, модернизацию и техническое перевооружение отрасли, а также сохранение единого энергетического пространства страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьева Л.В.* Совершенствование механизма государственного управления естественными монополиями (на примере энергетической отрасли): Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2003.
2. *Делягин М.* В реформу электроэнергетики не верят даже сами реформаторы // Российский экономический журнал. 2003. № 11–12.
3. Постановление Правительства РФ «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» от 11.07.2001 г. № 526 (ред. от 01.02.2005) // Собрание законодательства РФ. 16.07.2001. № 29.
4. Распоряжение Правления РАО «ЕЭС России» № 52-р от 26.07.2001.
5. Российская экономика в 2003 году. Тенденции и перспективы. Вып. 25. М.: ИЭПП, 2004.

СУСЛОВА А.В.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

На современном этапе становления цивилизованного рыночного хозяйства в России возникает предпосылки для более осознанного и целенаправленного социально-экономического развития как общества в целом, так и отдельных регионов. Конец XX века ознаменовался для российских регионов не только политической и экономической регионализацией, децентрализацией и демократизацией управления, но и тяжелейшим экономическим кризисом как результатом глубоких экономических трансформаций, в результате чего усилилась дезинтеграция регионов. В этих условиях возникла острая необходимость выработки экономической стратегии развития на всех уровнях общественной структуры, включая региональный уровень.

Переход к рыночным отношениям, происходящие изменения во всех сферах жизни территориально-административных образований страны, изменение каналов и форм распределения ресурсов и средств, необходимых для развития региона, поставили перед региональными органами власти проблему самоопределения в национальной системе воспроизводства. Однако до настоящего времени нет четкости в ответе на вопрос о том, каким должен быть механизм эффективного управления экономическим развитием региона в условиях рынка, как и посредством каких методов наиболее эффективно управлять им? В этой связи, необходимо четкое определение места региональной системы, финансовой основы ее развития, источников поступления средств и механизмов их привлечения и т.п.

Можно выделить ряд уровней, на которых формируются экономические стратегии: государство в целом, макрорегион (округ), регион, муниципальное образование, корпорация, человек. При этом у региональных стратегий есть особенность: регион, находясь в середине этой вертикали стратегирования, должен учитывать, с одной стороны («сверху») стратегии государства и федерального округа (макрорегиона), с другой стороны («снизу») – стратегии муниципальных образований.

Исходя из этого, важной задачей региональных властей в современных условиях становится самостоятельное формирование стратегии развития региона, учитывающее его социально-экономическую специфику. Естественно, стратегия экономического развития регионов меняется в зависимости от социально-экономической и политической ориентации государства на конкретном этапе развития, складывающихся взаимоотношений федерального центра с субъектами Федерации, внешнеэкономической ситуации, то есть от системы условий и факторов, влияющих на целевые установки развития общества в рамках единого государства.

Экономическая стратегия охватывает широкий комплекс экономических регуляторов и представляет собой систему взаимосвязанных критериев, параметров, принципов, функций и методов управления, организационных структур и экономических условий воздействия государства на субъекты хозяйствования, побуждающую к осуществлению такой хозяйственной деятельности, которая способствует устойчивому и сбалансированному функционированию всех региональных систем (социальной, хозяйственной, экологической и т.д.) с целью повышения уровня жизни населения региона.

Содержание стратегии экономического развития регионов чаще всего рассматривается как система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития государства с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач, определяемого реальными предпосылками и ограничениями их развития [1, с. 66].

Мы полагаем, что стратегия социально-экономического развития региона в значительной степени зависит от обоснования и принятия ориентиров развития, то есть от стратегических целей. В свою очередь, достижение поставленных стратегических целей определяется развитием уровня конкуренции, разнообразием форм собственности участников регионально-го рынка, уровнем эффективности использования всех видов ресурсов, реструктуризацией экономики, опережающим развитием перерабатывающих и наукоемких отраслей, усилением мотивации к труду, ростом объемов привлечения государственных и иностранных инвестиций в экономику региона.

Экономическая стратегия региона в аспекте устойчивого развития состоит в том, что органической частью такого развития должен быть комплекс не только экономических и социальных аспектов, но и природного аспекта. Региональное развитие следует оценивать в единстве, сбалансированности всей триады: «природа-население-хозяйство». Следовательно, стратегия устойчивого экономического развития должна быть реализована, прежде всего, на конкретных территориях, в объективно существующих территориальных структурных единицах, в каждой из которых социальные, экономические и природные компоненты образуют определенную целостную систему, в свою очередь являющуюся частью общей территориальной структуры страны.

Для формирования эффективной экономической стратегии региона необходимым условием является проведение аналитических работ, основными видами которых являются следующие.

1. «Традиционный» анализ материалов региональной статистики. Этот анализ является инструментом разработки региональных стратегий. Главным результатом проведения данного вида анализа является информационная база, используемая при проведении последующих аналитических работ. Анализ выполняется на основании публикаций органов государственной статистики по таким разделам, как: строительство, торговля и услуги, инвестиционная деятельность, промышленность, сельское хозяйство, образование, здравоохранение и т.д. Для изучения динамики статистических показателей необходимо охватить ретроспективу данных за последние 3 года, а при возникновении неоднозначности (неопределенности) в трактовке результатов – и за более длительный период.
2. Анализ исторического аспекта развития региона. Он поможет правильно оценить тенденции, которые сегодня оказывают влияние на развитие региона и воспользоваться ими в целях развития. В этой связи возникает необходимость изучить, систематизировать и проанализировать:
 - опыт экономических реформ в мировом, российском масштабе с точки зрения применения положительных практик для решения современных задач;
 - наиболее значимые события (политические, экономические, социальные) в истории региона, влияние которых сохраняется и сегодня – какие отрасли и когда зарождались, какие из них преобладали в различные периоды и т.д.;
 - экономический потенциал, сформировавшийся в предыдущие годы;
 - менталитет населения, оказывающий влияние на мотивацию при разработке и реализации стратегии.

3. Анализ оценок региона внешними экспертами. Он необходим для сопоставления уровня конкурентоспособности анализируемого региона с иными субъектами РФ (использовать результат рейтинговых исследований, проводимых различными организациями).
4. SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации, потенциала роста и развития, стартовых условий для разработки стратегии региона, который можно и нужно рассматривать как важную для любого объекта управления бизнес-технология, технологию оценки исходного состояния, незадействованных ресурсов и угроз деятельности, призванную заполнить информационные пробелы и дополнить «традиционный» анализ. Анализ и сопоставление данных о внешней и внутренней среде региона позволяют регулировать деятельность региональной системы стратегирования с целью обеспечения устойчивого развития. Каждый SWOT уникален, так как отдельные элементы в зависимости от региона могут оказаться как сильной стороной, так и слабой.

По нашему мнению, существующая практика управления регионами требует значительной корректировки и должна быть поставлена на более прочную научную основу. При отсутствии стратегии, долгосрочного плана развития города и подведомственной ему территории будет хаотичным и неясным, а управление превратится преимущественно в реагирование на изменение внешних и внутренних факторов. Для этого все руководители и специалисты структурных подразделений законодательного и исполнительного органов власти региона должны быть знакомы с современными основами теории и методологии стратегирования; совместно разработать и принять к исполнению программу по внедрению основ стратегирования в практику управления регионом.

В свою очередь, решение проблемы практического достижения поставленных стратегических целей и приоритетов развития региона требует создания действенного механизма реализации стратегии, который является неотъемлемой частью системы стратегического управления [2].

Говоря о механизмах реализации государственной стратегии регионального развития следует выделить общегосударственные и иные программы, включая федеральные целевые программы, программы социально-экономического развития региона и муниципальных образований, бизнес-планы и проекты коммерческих и общественных организаций и даже индивидуальные стратегии людей. Также одним из обязательных инструментов государственной стратегии регионального развития является рациональное социально-экономическое районирование, которое может служить основой административно-территориального деления и инструментом региональной политики. Несоответствие административно-территориального деления объективным границам социально-экономических районов при несовершенстве федеративных отношений ведет к экономическим, политическим, межнациональным коллизиям и государственным потрясениям. Для улучшения взаимодействия федеральных, региональных и местных органов власти, прежде всего, необходимо укрепить нормативно-правовую базу; усовершенствовать бюджетно-налоговую систему путем разделения источников налоговых поступлений между федеральным, региональным и муниципальным уровнями, осуществить корректировку статуса территорий на основе рационального районирования страны.

Эффективный механизм реализации государственной региональной политики должен обеспечивать достижение двуединой цели – обеспечение эффективности использования общественных и частных ресурсов в пространстве и гармоничную реализацию внеэкономических целей общественного развития (социальных, военно-политических, геостратегических, экологических). В функциональном аспекте региональная экономическая политика должна быть направлена на формирование оптимального механизма использования ресурсного потенциала территории, его приумножения.

Формирование эффективно функционирующего механизма реализации стратегии базируется на основных методологических принципах, к которым следует отнести: системность, непрерывность, эффективность, общественное партнерство, гласность и открытость, интеграцию ресурсов, адаптивность, целенаправленность и приоритетность.

Результативность функционирования этого механизма определяется наличием соответствующего обеспечения, включающего в себя следующие элементы:

- нормативно-правовое обеспечение, которое содержит совокупность нормативно-правовых актов, необходимых и достаточных для реализации муниципальной стратегии;
- методическое обеспечение – комплекс методических разработок и материалов по планированию и управлению реализацией стратегии, носящих рекомендательный характер. Цели этих материалов:
- установление единых терминов применительно к области стратегического управления развитием; выработка рекомендаций по организации процесса стратегического управления; предложение технологии разработки стратегии и формирования программ и проектов;
- организационное обеспечение, предполагающее создание необходимых организационных структур, осуществляющих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением целей стратегии;
- ресурсное обеспечение оказывает решающее значение в реализации стратегии. В состав его входят финансовое, кадровое и материально-техническое обеспечения;
- информационное обеспечение – основа процесса управления социально-экономическим развитием муниципального образования и механизма реализации стратегии. От уровня организации сбора, обработки и передачи информации потребителям зависит эффективность управления.

В современных условиях для реализации стратегических целей и приоритетов развития региона, необходимым и достаточным является следующий набор функций: планирование (особый вид управленческой деятельности, направленный на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный срок), организация (направлена на структурирование всех работ, распределение их по вертикали и горизонтали для достижения стратегических целей и приоритетов развития региона), мотивация (обеспечивает активизацию работ по осуществлению стратегии), реализация (заключается в осуществлении стратегии, конкретизирующих ее программ и проектов, позволяющих более объективно отразить весь управленческий цикл), контроль (способствует созданию обратной связи между процессом планирования и результатами управленческих решений по его осуществлению), регулирование (направлено на корректирование стратегии и процесса ее реализации).

Необходимы прямые и косвенные методы регионального регулирования. При использовании прямых методов государство активно участвует в капитальных вложениях, направленных на совершенствование территориальной структуры хозяйства. При использовании косвенных методов государство через финансовую (налоговую, кредитную, таможенную) систему стремится создать соответствующий экономический климат для стимулирования их ускоренного развития.

Не меньшее значение имеют социально-психологические методы, способствующие повышению готовности к восприятию разного вида изменений, носящих инновационный характер. Их использование в рамках реализации стратегии предполагает организацию и проведение информационно-просветительской работы в различных целевых группах.

Инструменты региональной политики могут быть достаточно традиционными (субвенции, дотации, льготы, прямые инвестиции и т.д.).

Описанный механизм реализации экономической стратегии региона будет способствовать формированию эффективной системы стратегического управления развитием региона и позволит решить комплекс проблем, связанных с рациональным использованием региональных ресурсов, активизацией экономического роста и развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Региональная экономика / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Формирование механизма реализации муниципальной стратегии // http://www.vssc.ac.ru/newsite/jou/28/art28_05.php

ТАРАНОВА И.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ
ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Классификация организационных форм предприятий, мелких хозяйств и объединений в сельскохозяйственной сфере АПК имеет сложный и многоуровневый вид.

По отношению к рынку они подразделяются на товарные и натуральные (потребительские), по размерам – на относительно мелкие, средние и крупные. По соотношению собственников и трудового персонала выделяют три группы предприятий: в одних круг этих лиц полностью не совпадает, в других – частично совпадает, в третьих – работники (за исключением привлекаемых временно и сезонно) являются собственниками.

По основным видам деятельности предприятия разделяются на аграрные и агропромышленные, имеющие собственную переработку сельскохозяйственной продукции или природных материалов. В каждой из этих групп могут быть: производственные предприятия, занятые производством и оптовым сбытом своей продукции; закупочно-производственные (наряду с собственной закупают продукцию и сбывают ее на стороне); производственно-торговые (сочетают оптовый сбыт своей продукции с ее розничной продажей); закупочно-производственно-торговые (имеют все стадии от закупки до розничной продажи сельскохозяйственной продукции); предприятия, сочетающие сельскохозяйственную деятельность с коммерческой в области производства промышленных товаров.

По организационно-правовому статусу предприятия аграрной сферы АПК подразделяются на две группы: одни обладают правами юридического лица, другие не обладают.

Для рыночной системы хозяйствования, характерным является переход от предприятия, основывающегося в своем развитии на получении централизованно устанавливаемых ему финансовых средств, к структуре, развитие которой базируется как на внутренних источниках финансирования (прибыль и амортизация), так и за счет привлечения кредитов и мобилизации средств на фондовом рынке (продажа собственных акций и получение дивидендов от покупки акций других предприятий). Именно последнее является одной из важнейших причин перехода к разнообразным организационно-правовым формам функционирования предприятия. Ими, как известно, являются: акционерные общества различных видов (закрытые и открытые), общества с ограниченной и неограниченной ответственностью: кооперативы, ассоциации, холдинги и т.д.

Организационно – это выражается в создании предприятий с государственной, коллективной, смешанной, частной и арендной формами собственности.

Каждая из этих форм имеет свои достоинства и недостатки в зависимости от производственно-экономической специфики хозяйства, его отраслевой принадлежности, демографических условий в регионе, культурных традиций данной страны и т.д. Поэтому заранее, априори, наделять, например, индивидуальные формы собственности во всех ситуациях безоговорочными преимуществами перед коллективными или государственными было бы некорректно, и наоборот [2]. Все зависит от конкретной социально-экономической и производственно-хозяйственной ситуации, складывающейся в отрасли, регионе, стране.

К сожалению, нельзя предложить какую-либо математическую модель оценки эффективности использования любой собственности или их совокупности, так как процессы хозяйствования при той или иной собственности не поддаются строгому описанию из-за сложности содержания и количественной неопределенности. Представляется, что целесообразность применения различных структур собственности или их совокупностей может быть оценена на основе трех взаимодополняющих критериев эффективности: экзогенной (внешней), эндогенной (внутренней), общественной (социальной).

Суть экзогенной эффективности функционирования определенной правовой единицы (фирмы) заключается в способности производить такую продукцию и выполнять такие услуги, которые бы соответствовали предпочтениям покупателей при сложившемся в обществе распределении доходов. Иными словами, данный критерий для конкретной организации –

это её эффективность с точки зрения потребителей, т.е. внешних по отношению к фирме субъектов. Естественно, «приспособляемость» государственных и частных хозяйственных структур к удовлетворению потребителя в разных условиях и ситуациях может быть различной [1].

Эндогенной эффективностью является традиционный оценочный критерий, который отражает степень использования трудовых, материальных, природных, информационных, финансовых и других ресурсов данной хозяйственной собственности в сопоставлении с получаемыми результатами. Ее показателями являются уровень доходности, заработной платы и социальной защищенности работников. Рост эндогенной эффективности обычно связан с повышением мотивации работников к труду, совершенствованием технологического процесса, поиском и реализацией на практике резервов производства.

Среди юридических лиц выделяют коммерческие организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли, и некоммерческие, которые могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению уставных целей функционирования. Все юридические лица подлежат государственной регистрации и заносятся в единый реестр. Этот акт считается моментом их создания.

Коммерческие организации (имеющие главное производственное значение) могут создаваться в формах хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Общим признаком хозяйственных товариществ, обществ и производственных кооперативов является то, что складочный капитал товариществ (уставный капитал обществ, имущество кооперативов) разделен на вклады (доли, паи) участников (членов), но в целом он принадлежит юридическому лицу на правах собственности. Участники (члены) этих форм предприятий имеют лишь обязательственные права в отношении юридического лица, но не имеют вещных прав на его имущество.

При этом главным отличительным признаком производственного кооператива является обязательное трудовое участие его членов в совместной производственной деятельности, что не требуется для участников товариществ и обществ. Таким образом, кооператив представляет собой форму объединения труда и капитала, а хозяйственные товарищества и общества – только капитала.

Общим признаком всех унитарных предприятий и в то же время их отличительной чертой является отсутствие прав собственности у юридических лиц на закрепленное за ними имущество, а также неделимость данного имущества между работниками на вклады (доли, паи).

Среди организационно-правовых форм сельскохозяйственных производителей, не обладающих правами юридических лиц, выделяются крестьянские (фермерские) хозяйства, функционирующие с целью предпринимательства, и хозяйства населения, которые создают граждане в основном для обеспечения своих семей продуктами питания.

Для организационно-экономической характеристики предприятий (хозяйств) разных форм целесообразно использовать следующие показатели: уровень товарности отраслей; структуру денежной выручки, материальных и трудовых затрат; стоимость валовой, конечной и чистой продукции, земельную площадь, поголовье животных, стоимость фондов (капитала); соотношение собственников и наемного персонала, их долю в общей численности работников и сумме трудовых затрат; коэффициенты сезонности трудовых затрат и занятости основных работников.

Из универсальных показателей целесообразно выделить три; группы, характеризующие использование производственного потенциала, отдачу от отдельных видов ресурсов, социальную эффективность.

Важными обобщающими показателями эффективности работы предприятий (хозяйств) всех форм являются выход конечной продукции на единицу затрат живого и овеществленного труда (и обратный ему показатель) или выход чистой продукции (валовая продукция за вычетом материальных затрат) на единицу затрат живого труда.

Второй показатель проще в применении и в то же время достаточен для характеристики экономической эффективности.

Для оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов приемлемы натуральные показатели продуктивности земли и животных, урожайности сельскохозяйственных

культур, затрат труда на единицу продукции и расхода кормов на 1 ц животноводческой продукции [4].

В качестве главных показателей социальной эффективности целесообразно использовать долю предприятий каждой формы в удовлетворении потребностей населения в сельскохозяйственной продукции, направления и темпы изменения этой доли, уровень совокупного дохода на одного работника хозяйства, их социально-бытовой обустроенности, престижность занятости в той или иной форме предприятий (хозяйств). Мировой опыт показывает, что в развитии организационных форм сельскохозяйственных предприятий сталкиваются две противоположные тенденции. Укрупнению предприятий, аргументированному желанием извлечь преимущества из поточного производства и крупных закупочно-сбытовых операций, противодействует стремление к сокращению числа лиц, участвующих в хозяйственных процессах.

В отечественном сельском хозяйстве многие годы развивали преимущественно две формы крупных предприятий: совхозы и колхозы, которые в значительной мере были ограничены в правах. В условиях освоения рыночных отношений путями перехода к новым формам предприятий (хозяйств) являются приватизация и реорганизация.

Под приватизацией понимают продажу (передачу) принадлежащих государству предприятий в частную собственность. Она осуществляется в различных формах, чаще – путём акционирования государственного предприятия и создания на его основе акционерного общества. Порядок приватизации регулируется специальными законодательными актами.

Поскольку колхозы были основаны на коллективной собственности, а государственное имущество совхозов до начала массовых преобразований было юридически признано собственностью их рудовых коллективов, то в сельском хозяйстве главным направлением перехода на новые формы собственности стала реорганизация. Это может быть изменение организационно-правовой формы предприятия, слияние двух или нескольких хозяйств в одно или, наоборот, разделение одного на несколько, а также присоединение к предприятию другого или выделение из его состава новой хозяйственной единицы.

Эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики означает, что его хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворение общественных потребностей в виде рыночного спроса, обеспечивает достижение главной цели – получение достаточной массы прибыли. При этом деятельность должна основываться на принципах самостоятельности, инициативности, свободной конкуренции, допустимого уровня риска, обеспечения ликвидности, соблюдения экологических и других социальных требований [3].

Успех в реализации задач и принципов деятельности предопределяется многими обстоятельствами. С одной стороны, это внешние условия, не зависящие от предприятия, с другой – рациональность принимаемых решений и действий непосредственно на предприятии при его создании и функционировании.

Во внешних условиях и факторах принято выделять макросреду и микросреду. Макросреда включает географические (прежде всего природно-климатические), демографические, научно-технические, экономические, правовые, политические и социально-культурные условия. Микросреда представляет собой совокупность поставщиков, потребителей, посредников, конкурентов, с которыми предприятие находится в тех или иных отношениях.

На эффективность функционирования предприятия в определяющей степени влияет рациональность решения стратегических вопросов. Прежде всего, это выбор организационно-правовой формы, обоснование и практическое освоение оптимального производственного направления, размера и построения предприятия. При решении этих вопросов учредители (организаторы) предприятия наряду с условиями среды в каждом конкретном случае должны правильно и реально оценить собственные цели, интересы, материально-финансовые возможности и межличностные отношения; характерные особенности, сильные и слабые стороны разных организационных форм производства и предприятий. Поскольку в настоящее время большинство хозяйств создается на основе реорганизации существующих предприятий, важное значение имеет также достоверная оценка эффективности сложившихся в них подразделений, технологических связей между ними, общей психологической обстановки, авторитетности и компетентности руководства предприятия (подразделений, служб).

Таким образом, рациональное построение предприятия предполагает системный подход к его организации и соблюдение следующих основных принципов: реальность и соответствие целей создания и деятельности предприятия условиям хозяйствования; выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы; оптимальное сочетание видов (отраслей) деятельности и рациональный размер предприятия; организация рациональной структуры предприятия (общей и производственной), предусматривающей наиболее целесообразное территориальное размещение (расположение) производственно-хозяйственных факторов; рациональное сочетание в зависимости от условий крупноколлективных, мелкогрупповых, семейных и индивидуальных форм организации производства и труда, а также различных систем оплаты и стимулирования работников; наличие гибкой и динамичной структуры управления предприятием, обеспечивающей компетентное руководство хозяйственной деятельностью.

Эффективность функционирования предприятия в значительной мере зависит также от правильного сочетания экономических, административных, правовых и социально-психологических методов при организации производственно-хозяйственной деятельности. В условиях рыночной экономики использование этих методов должно быть направлено на обеспечение режима экономии материально-денежных затрат и повышение прибыльности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврин С.А. Оценка баланса как инструмент оценки реального финансового состояния предприятия // Экономический журнал. 2006. № 22.
2. Бабанов В.В. Новый подход к управлению ликвидностью // Банковское дело. 2006. № 3.
3. Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия // Финансы. 2005. № 7.
4. Семёнов В.Г. Повышенная эффективность агропромышленного производства АПК // Экономика и управление. 2006. № 9.

ТАРАТУТА М.Г., АЛЕКСЕЕВ А.В.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Проблема управления качеством была актуальна на всех этапах развития российской экономики, но особую значимость она приобрела в период реализации концепции перехода России к устойчивому развитию. В условиях глобальной конкуренции оптимальным способом существования организаций является устойчивое развитие, учитывающее ответственность организаций перед обществом в части бизнеса, социальной политики, безопасности и охраны труда, природоохранной деятельности на системной основе, соответствующей мировым тенденциям опережающего развития международной стандартизации в области менеджмента качества. Мировым сообществом постоянно отслеживаются и разрабатываются новые стандарты, например, ИСО 9004 с учетом устойчивого развития. Организации, имеющие сертификаты на системы менеджмента качества (СМК), соответствующие требованиям МС ИСО 9001 имеют потенциал для дальнейшей реализации концепции устойчивого развития и стратегического совершенствования менеджмента организаций.

Современная версия МС ИСО 9001 базируется на восьми принципах TQM, в числе которых наряду с принципом системного подхода применяется процессный подход к управлению в сочетании с совершенствованием качества продукции. Процессный подход к управлению качеством устанавливает ориентированную на производство процессную модель управления качеством, главная цель которой – перестроить иерархическую структуру, являющуюся тор-

мозом нововведений и присущую многим российским организациям. По данным Международной организации на декабрь 2006 в мире сертифицировано более 780 тыс. систем менеджмента качества (СМК) в различных секторах экономики 160 стран. Наибольшее количество сертификатов выдано в компаниях, производящих металлоизделия (12,8%), электрическое и оптическое оборудование (12%), в строительных организациях (10,2%). Потребность во внедрении СМК сегодня мотивируется государством, в соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании» сертификация СМК входит составной частью в схему подтверждения соответствия продукции требованиям технических регламентов.

Авторами исследовано наличие систем управления качеством в четырех проектно-исследовательских организациях Краснодарского края. Данные проведенного анализа позволили сделать вывод, что внедрение систем на основе ГОСТ Р ИСО 9001:2001, рекомендованное Постановлением Правительства Российской Федерации от 02.02.98 г. № 113 и Письмом Госстроя России от 01.06.99г. № 1836/6, не осуществляется, если какие-то процедуры и выполняются, то документально не оформлены.

В проектных организациях г. Краснодара сертифицировано две системы управления качеством по МС ИСО 9000. Системы менеджмента качества в данных организациях имеют потенциал для развития, однако эти возможности реализуются слабо ввиду применения в организациях функционального менеджмента.

В рамках проведенного исследования авторами были выявлены причины, которые чаще всего мешают организациям внедрять систему менеджмента качества. Для проектных организаций строительного комплекса основными причинами являются следующие: 1) недостаток профессионального управления; 2) плохая информационная проницаемость вертикальных и горизонтальных каналов ввиду функциональной системы управления; 3) условность баланса полномочий и ответственности; 4) нехватка финансовых средств; 5) устаревшее оборудование; 6) устаревшая НТД. На всех этапах разработки и внедрения СМК организациям приходится нести существенные затраты, которые необходимо выводить из оборота. Это и финансирование специальных подразделений (рост фонда оплаты труда), и расходы на консультирование, обучение, разработку и внедрение СМК.

Между тем, при всех трудностях и проблемах внедрения СМК, соответствующие МС ИСО 9001, для российских организаций они являются эволюционной основой для реализации процессного управления и дальнейшего совершенствования организационной структуры. В любых организациях существует иерархия бизнес-процессов.

Ключевыми бизнес-процессами в проектной организации являются производственные процессы [3, 1]. Под производственным процессом в исследовании понимается совокупность разноуровневых процессов (операций, действий, процедур) и взаимодействие между ними, результатом (выходом) которых является продукция и/или услуги, поставляемые потребителям, а входами – материальные, информационные и трудовые ресурсы, поставляемые внешними поставщиками.

Таким образом, производственный процесс будет охватывать процессы жизненного цикла, а также связанные с ними вспомогательные процессы и процессы менеджмента, входящие в состав деятельности организации. Это полностью согласуется с требованиями ИСО 9001. Основные бизнес-процессы жизненного цикла продукции в проектных организациях входят в производственный процесс, состоящий из нескольких уровней процессов. Эти процессы дифференцируются по виду переделов и связаны с проведением НИОКР, маркетинга; выполнением инженерных изысканий; проведением технико-экономического обоснования; выполнением архитектурно-конструктивной части проектирования; разработкой сметной документации; сдачей проекта заказчику; вспомогательными процессами, включающими менеджмент информации, подготовку работников и др.; управленческими процессами. Для организаций, участвующих в производственном бизнес-процессе, частными процессами являются составные элементы производственного бизнес-процесса, т.е. те подпроцессы, которые они выполняют.

В рамках выделенных бизнес-процессов определяются задачи, решение которых направлено на достижение сформированных целей в стратегии организации и их взаимоувязку для достижения оптимальной эффективности в процессном режиме [5].

Формирование СМК в проектных организациях строительного комплекса в данном исследовании базируется на процессном и функциональном подходах, согласование которых

было проведено в рамках схемы (цепочки) процессов, определяющей их взаимодействие для реализации функций системы [2].

Следует отметить, что на практике СМК могут принимать разные формы, так как в каждом конкретном случае выход и, соответственно, тип преобразований и входящих процессов могут быть различны. Так, в проектной организации результатом, т.е. выходом, являются проекты на объекты; проектные работы – процессор; контракты, персонал, информация, требования, ресурсы – вход данной системы.

В соответствии с терминологией, приведенной в ИСО 9000:2001, под системой менеджмента качества понимается часть системы управления организацией, согласованной с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001:2001. СМК должна быть органично встроена в существующую систему управления, базироваться на сложившейся структуре производственного и других разноуровневых процессов, учитывать существующие технологические, производственные и управленческие связи между различными разноуровневыми процессами. Для высшего руководства организации при формировании СМК принципиальное значение имеют следующие вопросы: оценка объективной необходимости и целесообразности внедрения систем менеджмента качества и формирование модели менеджмента качества на основе выбранных стандартов.

При разработке СМК следует учитывать и то обстоятельство, что модель СМК, соответствующая ГОСТ Р ИСО 9001:2001 иллюстрирует концептуальные положения требований к системам менеджмента качества без привязки к отраслевым особенностям и отражает взаимодействие четырех основных требований: ответственность руководства; менеджмент ресурсов; процессы жизненного цикла продукции; измерение, анализ и улучшение; постоянное совершенствование СМК, содержащих другие разноуровневые процессы.

Взаимодействие различных уровней процессов и объединение в единую систему менеджмента позволяет вырабатывать единые для всей организации стандарты, методики, приемы и методы управления. В этом случае становится возможным создание единых документов и проведение общих мероприятий по улучшению всех процессов.

При построении системы менеджмента качества, по мнению авторов, прежде всего, необходимо уделить внимание таким вопросам, как:

- определение стратегии и целей в области проектирования и разработки продукции на основе анализа миссии и видения организации;
- разработка политики в области качества, направленной на удовлетворение потребностей и ожиданий всех заинтересованных сторон, реализацию конкурентных преимуществ, используя СМК как средство повышения конкурентоспособности и устойчивости развития организации;
- разработка собственной структуры процессов с выделением основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, определение их последовательности при выполнении и взаимодействии;
- идентификация запросов потребителей и заинтересованных сторон (на пример, сотрудников, поставщиков, владельцев, общества) и их удовлетворение более эффективным, чем у конкурентов, образом;
- маркетинговый подход к роли организации и освоению ею соответствующего сектора в условиях конкуренции.

Учитывая специфические особенности производства продукции, развития и функционирования проектных организаций, авторы разработали модель системы менеджмента качества на основе процессной структуры.

Разработанная авторами модель СМК, так же, как и система управления организацией, для которой она создается, имеет двухуровневую структуру и включает объект и субъект управления. На нижнем уровне, на уровне объекта управления, в модели отражены все бизнес-процессы, обеспечивающие по горизонтали выпуск проектной продукции; на верхнем уровне – системные процессы управления СМК [4].

Организационно-методическими документами для формирования СМК, по мнению авторов, должны быть национальные стандарты ГОСТ Р ИСО 9001:2001, ГОСТ Р ИСО 9004:2001. Это обусловлено, прежде всего, жизненным циклом проектной продукции, состоящим из следующих фаз: инженерно-экологические изыскания; технико-экономическое обоснование

проектных решений; проектирование; сдача проекта, а также тем, что базовые понятия и принципы, сформулированные в этих стандартах, в наибольшей мере отражают требования общего менеджмента и указанных стандартов. При этом особую значимость представляет процессный подход в области менеджмента качества, который отражает процедуры, осуществляемые в реальном бизнесе и реализует горизонтальное управление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таратута М.Г. Построение интегрированных систем менеджмента качества с учётом экологических аспектов в организациях строительного комплекса. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦВШ, 2004.
2. Таратута М.Г. Системно-комплексный подход к проектированию интегрированной системы менеджмента качества. Ростов н/Д.: СКНЦВШ, 2004.
3. Таратута М.Г., Лункевич Н.М. Методические основы построения процессной структуры управления в организациях строительного комплекса с учётом экологических аспектов. Информационные ресурсы России. Краснодар: КЦНТИ, 2004.
4. Таратута М.Г., Лункевич Н.М. Построение организационной структуры интегрированной системы менеджмента качества. Информационные ресурсы России. Краснодар: КЦНТИ, 2003.
5. Файоль А. Управление – это наука или искусство. М.: Республика, 1992.

ТИХОНОВ К.С.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ ИНВЕСТИЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕР РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Частно-государственное партнерство представляет собой соглашение между бизнесом и государством, предметом которого является предоставление частной компании прав пользования государственным имуществом либо прав на осуществление деятельности, составляющей прерогативу государства в целях реализации общественно значимых проектов. При этом государство выполняет двойственные функции: во-первых, оно в лице органов власти выступает одной из сторон договора, а во-вторых, является гарантом соблюдения принятого соглашения.

Благодаря соглашению о партнерстве происходит объединение ресурсов двух хозяйствующих субъектов – государства, которое обладает огромным потенциалом собственности, и бизнеса, имеющего ресурсы для инвестиций и использующего, как правило, более эффективные методы хозяйствования, которое имеет следующие преимущества [8]:

- развитие конкурентных отношений в сфере производства общественных благ;
- применение современных подходов в управлении социальными институтами;
- повышение качества социальных услуг.

Одной из основных областей применения механизмов частно-государственного партнерства является сфера деятельности естественных монополий и, в частности, электроэнергетика. С 2000 г. электроэнергетика России находится в состоянии реформирования, в ходе которого осуществляется формирование компаний, разделенных по видам деятельности, изменение системы государственного регулирования отрасли, а также формирование конкурентного рынка электроэнергии.

«Энергетической стратегией России на период до 2020 года» прогнозировался прирост потребления электроэнергии в 2000-2005 гг. в размере 46-50 млрд. кВтч, однако реальный прирост оказался выше более чем в 1,5 раза и составил 73 млрд. кВтч. В некоторых регионах разрыв между прогнозным и реальным приростом потребления электроэнергии оказался более существенным: в Ленинградской области – в 3 раза, в Калининградской области – в 3,4 раза, в Москве и Московской области – в 3,8 раза, в Тюменской области – в 4,8 раза [2]. В

указанных регионах потребление электроэнергии уже превысило показатели 1990 года, что, в условиях прогрессирующего физического и морального износа и недостаточных объемов ввода новых генерирующих мощностей, создает предпосылки формирования дефицита электроэнергии.

Уже в 2008 году потребности экономики в электроэнергии превзойдут генерирующие мощности российской энергосистемы на 1,5 ГВт, а к 2009 году дефицит возрастет до 4,7 ГВт. Для сохранения баланса производства и потребления электроэнергии потребуется ввод дополнительно 1,5 ГВт генерирующих мощностей в 2008 году и 3,2 ГВт – в 2009 году. Суммарный объем инвестиций, необходимых для сохранения баланса в энергосистеме России, составит 3,5–4 млрд долл. этой связи, стратегическим условием развития электроэнергетики является масштабное привлечение инвестиций в отрасль, которое позволит обеспечить конкурентоспособность экономики страны как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В 2007 году РАО ЕЭС вложит в развитие электроэнергетики 20 млрд долларов, что в 3,5 раза больше, чем в 2006. До 2011 года общий объем инвестиций в энергетику составит 3,1 трлн рублей. В течение этого периода в действие будет введено генерирующих мощностей общим объемом 41 ГВт. Почти треть проектов будет профинансирована за счет собственных средств РАО ЕЭС, 14,7% – за счет привлеченных средств, 12,6% – на основе размещения дополнительных выпусков акций энергокомпаний, 8,7% – за счет платы за технологическое присоединение, 8,4% – за счет средств от продажи активов, 7,2% – из федерального бюджета, 4,8% – за счет механизма гарантирования инвестиций, 4,5% – от реализации перспективных проектов по увеличению инвестпрограммы, 1,2% – за счет централизованных инвестиционных средств, 0,2% – из фонда накопления собственных средств РАО ЕЭС [9].

Необходимость модернизации изношенных (по разным оценкам, на 50–60%) производственных мощностей в электроэнергетике обуславливает важнейшую роль серьезных вложений крупных стратегических инвесторов, которые непосредственно связаны с результатами деятельности энергетического сектора. В ситуации происходящих в электроэнергетике трансформационных процессов государственное гарантирование инвестиций как фактор снижения инвестиционного риска является стимулятором процесса притока прямого инвестирования.

Постановление Правительства России № 738 «О порядке формирования источника средств на оплату услуг по формированию технологического резерва мощностей по производству электрической энергии и финансированию объектов по производству электрической энергии в целях предотвращения возникновения дефицита электрической мощности» от 7 декабря 2005 года направлено на привлечение частного капитала в электроэнергетику России путем формирования механизма гарантирования инвестиций в строительство новых генерирующих мощностей в энергодефицитных регионах на период до 2010 года.

По своей сути механизм гарантирования инвестиций представляет собой не только один из способов привлечения инвестиций в электроэнергетику, но и фактически новый механизм инвестиционной деятельности. Механизм гарантирования инвестиций предполагает, что инвестор осуществляет строительство генерирующего объекта, который является его собственностью, при этом расходы на строительство объекта компенсируются ему в полном объеме за счет специальных целевых платежей [1].

Подобные схемы применяются во многих странах мира, где возникла необходимость в дополнительных стимулах для наращивания генерирующих мощностей (в Индии, Индонезии, Пакистане, Чили, Ирландии, на Филиппинах и др.) [10].

Во всех случаях инвесторы добивались подписания соглашений о покупке энергии, обязывающих контролируемое правительством компанию формировать у частного генератора денежный поток за введенную в эксплуатацию мощность и вырабатываемую на ней энергию.

Так, в Таиланде инвесторы объединились в пул для проектного финансирования, а 25-летнее соглашение о покупках электроэнергии описывало четыре формы платежей [3]:

1. Покупатель обязуется обеспечивать платежи, основанные на установленной мощности завода, причем платежи частично индексируются индексом потребительских цен, чтобы компенсировать рост постоянных затрат.
2. Платежи потребителя энергии призваны возмещать продавцу потребление топлива, связанное с производством электричества, и являются сложной функцией от произве-

денной энергии, затрат на топливо, ставки обмена валюты и факторов, описывающих эффективность загрузки оборудования.

3. Платежи, компенсирующие операционные и обслуживающие затраты, индексируемые индексом потребительских цен.
4. Покупатель компенсирует продавцу строительство новых сетевых устройств, создающихся в течение 25 лет.

На Филиппинах инвесторами и правительством были подписаны контракты, надежнее других подкрепленные гарантиями, которые перекладывали риски на государственную закупочную компанию. В итоге, на производителя ложился только операционный риск.

Таким образом, данный механизм основан на дополнительных гарантиях и стимулах для инвесторов, которые бы компенсировали им риски периода трансформации отрасли, и создает следующие благоприятные условия [6]:

- 1) Инвесторам гарантируется возврат средств с необходимой нормой прибыли на вложенный капитал посредством платы за услуги по формированию технологического резерва генерирующих мощностей;
- 2) Плату за услуги по формированию технологического резерва генерирующих мощностей осуществляется на основании долгосрочного договора с системным оператором, который по предварительным опросам инвесторов был признан наиболее надежным контрагентом.

Правовой основой для внедрения данного механизма в РФ стало постановление Правительства РФ № 738 от 7 декабря 2005 г., которым были утверждены Правила финансирования объектов по производству электрической энергии в целях предотвращения возникновения дефицита электрической мощности. В соответствии с указанным постановлением были также утверждены Правила проведения конкурсов инвестиционных проектов на формирование перспективного технологического резерва мощностей по производству электрической энергии.

На практике механизм гарантирования реализуется посредством организации тендера, где участвуют инвесторы по конкретным проектам. Критерии выбора победителя делятся на технические (современные требования по уровню КПД, использованию топлива, эффективности) и финансовые (в том числе размер платы за мощность в совокупности с тарифов на электроэнергию для строящегося объекта) [5].

В соответствие с данной схемой в заранее оговоренный срок инвестор сможет вернуть вложенные средства, так как он получит из тарифа Системного оператора плату за мощность, достаточную для окупаемости проекта. Другими словами, инвесторам компенсируют разницу между стоимостью электроэнергии, вырабатываемой электростанцией, и той, которая необходима для окупаемости проектов. Средства, необходимые для компенсации разницы, планируется заложить Федеральной службой по тарифам в тариф Системного оператора в виде дополнительной платы за мощность.

Правовым механизмом, обеспечивающим благоприятные условия для возврата вложенных инвесторами средств, явилось законодательно закрепленное гарантирование инвестиций в формирование технологического резерва генерирующих мощностей. В основу данного механизма положены следующие принципы:

- 1) Плановый характер прогнозирования уровня дефицита мощности (в том числе с учетом резервов и сетевых ограничений);
- 2). Обеспечение возврата и необходимой доходности инвестированного капитала;
- 3) Предпочтительность применения новейших технологий;
- 4) Конкурентный характер отбора инвестиционных проектов;
- 5) Равный доступ российских и иностранных предпринимателей;
- 6) Ограничение срока применения механизма гарантирования инвестиций; ограничение объема и территорий размещения объектов.

Возврат инвестиций гарантируется инвесторам, выигравшим конкурс. Конкурсы – открытые и многоэтапные – организуются и проводятся Системным оператором (в технологически изолированных территориальных энергосистемах – соответствующим субъектом оперативно-диспетчерского управления).

С использованием данного механизма будут введены в эксплуатацию объекты общей мощностью 5 000 МВт. РАО "ЕЭС России" и Системный оператор утвердили перечень площа-

док под строительство энергоблоков с применением механизма гарантирования инвестиций. Перечень включает 5 территорий, на которых необходимо построить 6 энергообъектов суммарной мощностью 2850 МВт.

Таблица 1

Первоочередные объекты, при строительстве которых предполагается использование механизма гарантирования инвестиций [4].

МЕСТО ВВОДА	МОЩНОСТЬ, МВт	ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ГЕНЕРИРУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ
Тюменская энергосистема, Северный энергорайон	200	Уренгойская ГРЭС
Тюменская энергосистема	600	Район ПС 500 кВт Тарко-Сале
Тульская энергосистема	400	Щекинская ГРЭС
Свердловская энергосистема, Серовско-Богословский узел	600	Серовская ГРЭС
Кузбасская энергосистема, Южный энергорайон	600	Кузнецкая ТЭЦ
Томская энергосистема	450	Томская ТЭЦ-3
ИТОГО	2850	

Первый тендер предполагает сооружение ТЭЦ вблизи поселка Тарко-Сале в Ямало-Ненецком автономном округе, готовятся конкурсы по площадкам в Серовском энергоузле и Новом Уренгое.

Как положительная тенденция может рассматриваться прогноз увеличения объемов инвестирования на основе реализации принципов гарантированного инвестирования (см. рис. 1).

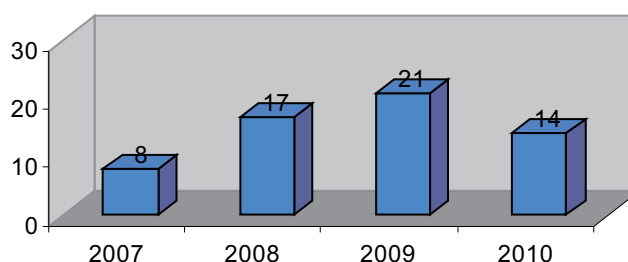


Рис. 1. Прогноз финансирования развития электроэнергетики через механизм гарантирования инвестиций, млрд. руб.

В связи с тем, что инвесторам гарантируется возврат средств с необходимой нормой прибыли на вложенный капитал посредством платы через тариф системного оператора в виде дополнительной платы за мощность, необходимым условием эффективного функционирования механизма является осуществление конкурсного отбора инвесторов.

Конкурсы предполагается проводить в два этапа. На первом этапе будет осуществляться оценка участников на предмет соответствия предварительным квалификационным требованиям, к которым относятся следующие:

- отсутствие проведения в отношении участника процедуры ликвидации или банкротства;
- отсутствие приостановления деятельности участника на время рассмотрения заявки на участие в предварительном квалификационном отборе;
- финансовая устойчивость участника, определенная через требования к уставному капиталу, общим и заёмным средствам, основным финансовым показателям за три предшествующих года.

На втором этапе конкурса осуществляется отбор инвестиционных проектов, представленных участниками, прошедшими предварительный квалификационный отбор. При этом сначала на предмет соответствия требованиям конкурсной документации будут изучены их технические предложения, а затем участники, чьи технические предложения признаны удовлетворяющими требованиям конкурсной документации, смогут представить для оценки свои

финансовые предложения. Основным критерием определения победителя конкурса является минимальная плата за мощность, которую заявит соответствующий инвестор.

По итогам конкурса его победитель, Системный оператор и Федеральное агентство по энергетике заключают трехсторонний договор об оказании услуг по формированию перспективного технологического резерва мощностей по производству электрической энергии. Документ обязывает инвестора осуществить строительство и ввод в эксплуатацию объекта в течение установленного срока, а Системного оператора – компенсировать инвестору его расходы на строительство в течение определенного срока.

При этом окончательная редакция договора будет разрабатываться совместно с инвестором, что позволит ему максимально учесть принципиальные для него вопросы и защитить свои права при том, что существенные условия договора должны оставаться неизменными.

Одной из отличительных особенностей механизма гарантирования инвестиций является то, что объект, строительство которого будет осуществляться, переходит в собственность инвестора, хотя все расходы на его строительство возмещаются. Это отличает данную схему от концессионных схем, в соответствии с которыми инвестор строит за свой счет концессионный объект и либо сохраняет за собой право собственности на него до тех пор, пока полностью не возместит свои расходы на строительство, после чего передает объект в собственность государства, либо передает право собственности государству сразу после окончания строительства, сохраняя за собой право пользования объектом до факта полного возмещения затрат и получения установленной в договоре прибыли [7].

Учитывая, что предоставление гарантий, компенсирующих целый набор рисков, носит нерыночный характер, целесообразно ввести следующие условия:

- 1) конкурсный отбор инвестора с использованием критерия минимальности платежей за предоставляемые услуги по формированию технологического резерва генерирующих мощностей;
- 2) Распространение действия механизма гарантирования только на инвестиции, направленные на создание новых мощностей;
- 3) Ограничение механизма территориями с дефицитом энерго мощностей и необходимыми для покрытия этого дефицита объемами;
- 4) Установление требований к вводимому в рамках инвестиционных проектов оборудованию;
- 5) Выплата гарантированных сумм инвесторам только после введения созданных генерирующих мощностей в эксплуатацию;
- 6) Обязательное предоставление инвестором в распоряжение системного оператора всей мощности, вводимой в рамках договора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баев С., Межераупс И. Новые формы инвестиционной деятельности в сфере электроэнергетики // Энергорынок. 2006. № 9.
2. Бурмистров М. Энергетика России – цифры и не только // Рынок электротехники. 2006. № 1.
3. Грехов А. Создание условий для финансирования объектов генерации в период реформирования электроэнергетики // Энергорынок. 2005. № 8.
4. Михайлец К. Первые площадки под гарантии государства // Энергия России. 2006. № 4.
5. Основные источники инвестиционных средств отрасли электроэнергетики: макроэкономический аспект // Финансы и кредит. 2007. № 4.
6. Сидорочева Н. Механизм гарантирования инвестиций на переходном этапе реформирования электроэнергетики // Энергорынок. 2004. № 10.
7. Сосна С.А. Концессионное соглашение: теория и практика. М., 2002.
8. Ходасевич С.Г. Частно-государственное партнёрство как инструмент привлечения инвестиций // Финансы и кредит. 2005. № 3.
9. Что грозит электроэнергетике // Эксперт D'. 2007. № 4.
10. Woolf F., Halpern J. Integrating Independent Power Producers into Emerging Wholesale Power Markets. Wash., 2001.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В НЕРЫНОЧНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сформированный в результате дифференциации и диверсификации спектр консалтинговых услуг, традиционно предоставляемых предприятиями рыночного сектора экономики с одной стороны и анализ совокупности задач управления региональным развитием, повышения эффективности функционирования нерыночного сектора региональной экономики с другой, позволяют сделать вывод о возможности и необходимости реализации консалтинговых услуг в нерыночном секторе региональной экономики.

Современный этап развития процессов регионализации национальной экономики и ее рыночного трансформирования характеризуется переходом от посткризисной стабилизации к фазе экономического роста. Это требует от территориальных административно-хозяйственных систем пересмотра концептуального подхода к стратегическому, тактическому и оперативному планированию, адаптации своей иерархической структуры к новым условиям хозяйствования, пересмотра системы вертикальных и горизонтальных связей, усовершенствования методического и инструментального обеспечения разработки управленческих решений.

Разнообразие условий экономических взаимодействий субъектов рынка позволило накопить значительный опыт решения многочисленных и разнообразных проблем, который сконцентрирован в особую отрасль индустрии услуг, именуемую консалтингом. Таким образом, в процессах управления региональной экономикой с одной стороны наблюдается потребность в модификации и совершенствовании управленческих технологий, реализуемых на уровне региональных систем, с другой – подобные технологии успешно применяются в рыночном секторе экономики в целях повышения эффективности процессов управления. Вышеуказанные явления создают предпосылки для расширения сферы применения консалтинга и активизации его использования в нерыночном секторе региональной экономики.

Под консалтингом понимается вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом специфики области и проблем клиента [3, с. 91].

Консалтинговая деятельность может быть представлена в виде следующих составляющих [1, с. 19–20]:

- управление бизнесом;
- перестройка бизнеса, осуществление изменений: от стратегического планирования до полной реорганизации предприятий;
- организационное управление;
- консалтинг в области восстановления бизнеса и решения проблем, связанных с неплатежеспособностью (кризис-консалтинг);
- консультации по вопросам слияния компаний и приобретения собственности;
- консалтинг и планирование в области финансовой и хозяйственной деятельности компаний, анализ инвестиционных проектов, содействие при подготовки финансовых прогнозов;
- консалтинг в области управления человеческими ресурсами и их развития (включая специализированное обучение сотрудников), а также формирования (или преобразования) корпоративной культуры и стиля руководства управления персоналом;
- консалтинг в области информационных технологий и информационные услуги, разработка информационных систем, системная интеграция;
- консалтинг в области маркетинга, проведение рекламных компаний и формирование имиджа.

Каждая из этих позиций имеет глубокое внутреннее наполнение и представлена широким спектром специалистов и направлений, еще в полной мере не охваченным ОКВЭД – Общероссийским классификатором видов экономической деятельности.

Одним из предлагаемых способов декомпозиции региональных систем, необходимым для повышения качества управления является выделение рыночного и нерыночного секторов экономики [2]. Функционирование каждого из них формирует необходимые условия воспроизводства основных составляющих региональной системы – природной среды, социума, производственно-технологического комплекса. При этом рыночный сектор, отличающийся ориентацией на удовлетворение платежеспособной части потребностей воспроизводства, характеризуется более жесткими условиями отбора лучших форм и способов реализации предпринимательских инициатив. Это позволяет рассматривать рыночный сектор региональной экономики как среду накопления опыта успешного функционирования организаций, который включает различные виды деятельности. В плане совершенствования технологий, создания систем и механизмов управления, регулирования и координации взаимодействий различных элементов региональных систем указанный опыт аккумулируется предприятиями, предоставляющими консалтинговые услуги.

Сформированный в результате дифференциации и диверсификации спектр консалтинговых услуг, традиционно предоставляемых предприятиями рыночного сектора экономики с одной стороны и анализ совокупности задач управления региональным развитием, повышения эффективности функционирования нерыночного сектора региональной экономики с другой, позволяют сделать вывод об их достаточно хорошем соответствии друг другу. Вместе с тем, имеются лишь единичные случаи успешного применения потенциала консалтинга в решении проблем управления региональным развитием. Отсутствует статистически значимый опыт реализации консалтинговых услуг в нерыночном секторе экономики региона. Причина данного положения состоит в том, что потребность в распространении позитивного опыта функционирования рыночного сектора региональной экономики на сферу нерыночных отношений не приводит в настоящее время к формированию достаточно стабильного спроса на услуги консалтинга, направленные на совершенствование систем управления, координации взаимодействий элементов нерыночного сектора. Решение данной проблемы связано с необходимостью разработки методологических основ, совершенствованием механизма и созданием организационных форм взаимодействия консалтинговых компаний с элементами нерыночного сектора экономики, подсистемой правления региональным развитием.

Позиционирование проблемного спектра реализации консалтинговых услуг в нерыночном секторе экономики и системе регионального управления в пространстве характеристик предмета консалтинга и сферы деятельности предприятий-реципиентов позволил установить, что значительную роль играют задачи совершенствования научно-методического, организационного и мотивационного обеспечения процессов взаимодействия субъектов региональной экономики. Таким образом, направления научного поиска, имеющего целью совершенствование механизма активизации консалтинга в нерыночном секторе региональной экономики, определяются соответствующими ориентирами: необходимостью разработки и научного обоснования системы поддержки консалтинга, синтеза организационной структуры и формирования правил взаимодействия элементов и подсистем в процессах реализации услуг консалтинга.

Перспективной организационной формой активизации консалтинга в региональной системе может выступать региональный консалтинговый центр, интегрирующий усилия действующих в сфере оказания интеллектуальных услуг субъектов по всей совокупности направлений, отвечающих потребностям развития территории. Указанный центр представляет собой действующее в пределах правового поля субъекта Российской Федерации юридическое лицо, имеющее организационно-правовой формой коммерческое объединение (ООО, ЗАО и т.д.) или некоммерческое партнерство (объединение, союз, ассоциация), оказывающее интеллектуальные услуги рыночным и нерыночным объектам, направленные на совершенствование их хозяйственной деятельности.

Следует заметить, что, в силу специфики ресурсного потенциала и экономического опыта, для каждого субъекта Российской Федерации, а сегодня и для каждого федерального округа, как к концептуальному подходу к разработке, так и методам, механизмам реализации консалтинговых услуг, необходим индивидуальный подход. Методики создания таких индивидуальных экономических механизмов могут, да и должны, иметь общие закономерности, подходы и механизмы формирования, основанные на эффективном опыте, общеэкономической ситу-

ации в государстве и регионе. Кроме традиционного анализа состояния экономики региона, необходимо проведение достаточно глубоких региональных маркетинговых исследований как состояния рынков продукции и услуг, производимых в регионе, так и их импорта (в том числе и межрегионального).

Поскольку потребность всегда превышает спрос, количество потребителей различного вида услуг значительно больше числа способных оплатить рыночную их цену. То есть, речь идет о вовлечении в потребление данного продукта участников нерыночного сектора экономики, основная функция которого «...заключается в производстве благ в ситуации заведомого превышения «цены предложения» над «ценой спроса» [2]. Учитывая обусловленную данным фактом существующую непривлекательность указанного нерыночного сегмента для частных компаний и, соответственно, отсутствие какого-либо значимого опыта функционирования предприятий сферы услуг, можно констатировать наличие, с одной стороны, потребностей, а с другой – отсутствие адекватных форм их удовлетворения.

Выходом из создавшейся ситуации может стать разработка специального механизма взаимодействия основных участников нерыночных отношений, обеспечивающего интеграцию частного сектора экономики в указанную сферу с одной стороны, и проникновение участников нерыночных отношений в рыночные с другой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев Г.А., Деева Е.М. Управленческое консультирование: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. Мамедов О.Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Элективное пособие для студентов, магистрантов и аспирантов экономических специальностей. Ростов н/Д.: Феникс, 2001.
3. Попов В.М., Ляпунов С.И., Филиппов В.В., Медведев Г.В. Современные бизнес-технологии. М.: Кнорус, 2006.

ТОРГАЯН Е.Е.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ЦЕЛЕВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Вопросы сохранения и воспроизводства жилищного фонда в условиях все большего увеличения количества ветхого и аварийного жилья приобретают особую остроту и актуальность, поскольку являются одними из социально-значимых для Российской Федерации показателей уровня жизни населения.

Инфляционные процессы, увеличившие роль недвижимости как объекта инвестирования, и постоянно растущий спрос на жильё, а также ограниченные производственные мощности строительного комплекса приводят к росту цен за 1 кв. м жилья. Усугубляет проблему значительный разрыв между доходами граждан различных социальных категорий.

Улучшение жилищных условий населения, приведение существующего жилищного фонда в соответствие с современными требованиями по уровню качества и комфортности стало одной из основных задач национального проекта «Доступное и комфортное жильё гражданам России», реализуемого с 2005 года.

Национальный проект «Доступное жильё» имеет две важнейшие составляющие. Первая – повышение доступности жилья за счет резкого увеличения объемов строительства, развития системы ипотечного кредитования и обеспечения жильем отдельных категорий граждан, перед которыми государство взяло на себя определенные обязательства. Вторая – обеспечение комфортности жилья путем модернизации жилищно-коммунального комплекса [6].

Анализ результатов хода реализации национального проекта «Доступное жильё» позволил определить основной круг возникших проблем [1, 2, 5]:

- государство практически перестало строить государственное жилье, бюджетные средства направляются только на субсидирование и приобретение жилья для бюджетной и льготных категорий граждан;
- значительный объем несовременного и ветхого жилья по всей стране (до 45%);
- административные барьеры на пути застройщиков;
- неурегулированные земельные отношения;
- обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой отстает от темпов строительства жилья, а также наблюдается дефицит энергетических мощностей для нового строительства;
- недоступность ипотеки, несмотря на снижение процентных ставок по кредитам и государственную поддержку отдельных слоев населения;
- устаревшие и недостаточные мощности по производству строительных материалов (которые находятся в собственности у частных компаний);
- высокий износ и технологическая отсталость объектов коммунальной инфраструктуры;
- преобладание точечной застройки городов над массовой;
- при строительстве не используются жилья новые и высокоэффективные технологии.

Главная угроза национальному проекту – рост цен на жилье, кратно опережающий рост доходов населения. Следует отметить, что стоимость стандартной квартиры является одной из составляющих в оценке доступности жилья.

Для определения эффективности реализации национального проекта государством приняты два критерия. Первым является удельный ввод нового жилфонда, определяемый количеством квадратных метров его общей площади в расчете на 1 жителя страны (региона, города). Вторым важнейшим показателем является доступность жилья, характеризующаяся его ценой. Этот показатель сейчас оценивают различными способами, но наиболее простым, наглядным и принятым в развитых странах представляется отношение среднемесячной заработной платы работающих граждан к цене 1 кв. метра жилья [8].

Индекс доступности жилья (ИДЖ) рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общей площадью 54 м.кв.) к среднему годовому доходу семьи (3 человека) [4]. Он показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы. Данный показатель не учитывает возможности приобретения жилья с помощью ипотечных кредитов и отражает лишь фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами.

Его величина в г. Ростове-на-Дону, рассчитанная по нормативам для домохозяйства из 3 человек за период 2005-2007 гг возрастает, т.е. доступность жилья уменьшается (таблица 1).

Таблица 1

Расчёт индекса доступности жилья в г. Ростове-на-Дону

Наименование	2005 г.	2006 г.	1 полугодие 2007 г.
Рыночная средняя удельная цена 1 кв. м, руб.	20000	32000	41000
Среднемесячный доход 1 человека, руб.	7700	9600	12000
Индекс доступности жилья, годы	3,9	5,0	5,1

Планируется, что к 2010 г. индекс доступности жилья будет иметь значение 3 (то есть стоимость стандартной квартиры будет равна среднему годовому денежному доходу семьи за три года). Достижение такого значения в ближайшее время возможно при повышении заработной платы и снижении цен на жилье. При этом очевидно, что резкое увеличение зарплат невозможно и неэффективно, потому что, учитывая трудно преодолеваемый разрыв между спросом и предложением на рынке жилья и отечественную специфику формирования цен на жилье, рост зарплат неизбежно и пропорционально повлияет на увеличение цен. Приоритетным решением этой задачи должно стать существенное снижение цен на рынке жилья.

В настоящее время для расчета индекса доступности жилья используется средняя рыночная стоимость 1 кв. метра общей площади жилья, применяемая для определения размера безвозмездных субсидий и ссуд на приобретение жилых помещений гражданами с привлечением средств федерального бюджета, которая, как правило, в несколько раз меньше реальной рыночной цены.

Для успешной реализации национального проекта нами предлагается в качестве подконтрольного показателя использовать рыночную среднюю удельную цену 1 кв. м, тогда для формула индекса доступности жилья будет иметь следующий вид:

$$ИДЖ = \frac{Ц_{кв.м} \times K_{чл.с} \times H}{D_{ср} \times K_{пл.чл.с}} \quad (1)$$

где $Ц_{кв.м}$ – рыночная средняя удельная цена 1 кв.м. жилья; $K_{чл.с}$ – количество членов семьи; H – норма предоставления общей площади жилого помещения; $D_{ср}$ – годовой среднедушевой денежный доход; $K_{пл.чл.с}$ – количество членов семьи получающих доход.

Поскольку федеральная целевая программа «Жилище» определены целевые значения $ИДЖ=3$ года, $K_{чл.с} = 3$ человека, $H=18$ кв.м изменяющимся показателем в зависимости от региона является $D_{ср}$, именно он оказывает наибольшее влияние на изменение рыночной средней удельной цены 1 кв.м ($Ц_{кв.м}$), величина которой определяется на рынке недвижимости под воздействием спроса и предложения. Поскольку поведение рынка недвижимости сегодня в значительной степени определяется внешними факторами – развитием общеэкономических условий, то можно утверждать, что основная закономерность, базовый тренд рынка на эти годы – устойчивый рост цен на жилье.

В сложившейся ситуации приобретают актуальность исследования направлений снижения рыночной стоимости 1 кв.м. В условиях транзитивной экономики ее уменьшение возможно при увеличении объемов ввода жилья, что является одной из целей национального проекта. По мнению спикера Совета Федерации Сергея Миронова для ее реализации необходимо создать государственный строительный концерн.

В условиях ограниченности бюджетных источников финансирования строительства, представляется необходимым рассмотрение альтернативных вариантов снижения цен на жилье.

Заметим также, что конечная стоимость квартиры для покупателя включает в себя не только сметную стоимость строительства жилого дома, но и прибыль инвестора застройщика, посредников (риэлторов) (рис.1), изучение ее структуры также поможет в определении направлений снижения средней удельной цены 1 кв.м.

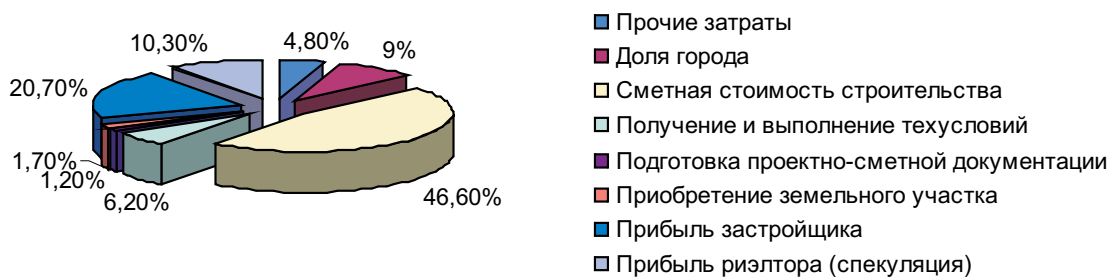


Рис. 1. Структура цены квартиры для покупателя, %.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что если инвестором (застройщиком) будут выступать государственные организации, а также частные предприятия, строящие жилье для своих сотрудников, то можно снизить цену 1 кв.м на 31% (прибыль риэлтора 10,3%, прибыль застройщика 20,7%).

Поскольку сейчас на государственном уровне разрабатывается стратегия массового строительства нами предлагается использовать при определении затрат на строительство такого жилья метод целевой себестоимости или его зарубежные аналоги таргет- и кайзен-костинг. Суть данного метода состоит в том, что себестоимость определяется исходя из рыночной цены и планируемого уровня прибыли [7].

Себестоимость 1 кв.м. жилья необходимо определять по предлагаемой методике.

1. На прединвестиционной фазе предлагается себестоимость 1 кв. м определять по следующей формуле:

$$C_{смп} = Ц_{кв.м} - П \quad (2)$$

где $Ц_{кв.м}$ – средняя удельная цена 1 кв. м на рынке жилой недвижимости, руб.; $П$ – планируемый уровень прибыли строительства 1 кв.м жилья, руб.

В связи с тем, что средняя удельная цена 1 кв.м в зависит от престижности микрорайона, в котором расположен жилой дом, необходимо произвести корректировку себестоимости. Такая корректировка может быть основана на определении отклонения цены 1 кв.м в данном районе от цены 1 кв.м в среднем по городу.

Исходя, из полученных значений и планируемого государственного финансирования строительства социального жилья далее следует определить его объемы.

2. Если же основным критерием при принятии решений о строительстве социального жилья принять заданный ИДЖ (4 года) и уровень доходов отдельных слоев населения (согласно статистических данных), тогда цену 1 кв.м, которую предлагается определять исходя из формулы индекса доступности жилья (1), можно представить следующим образом:

$$Ц_{кв.м} = \frac{ИДЖ \times D_{ср} \times K_{пл.чл.с}}{K_{чл.с} \times H} \quad (3)$$

Тогда себестоимость 1 кв.м будет равна:

$$C_{смп} = \frac{ИДЖ \times D_{ср} \times K_{пл.чл.с}}{K_{чл.с} \times H} \times (1 - P) \quad (4),$$

где P – плановая рентабельность строительства, %

С другой стороны себестоимость строительной продукции определяется как сумма затрат на строительные материалы, на эксплуатацию машин и механизмов, на оплату труда рабочих и накладных расходов. Достижение целевой себестоимости возможно за счет снижения величины одного или нескольких указанных элементов. В настоящее время постоянный рост цен на строительные материалы и дефицит квалифицированных рабочих кадров оказывают существенное влияние на величину себестоимости продукции.

На этапе проектирования достижение целевой себестоимости строительства возможно при использовании научных разработок в области применения новых современных строительных материалов и технологий строительства жилых зданий. Разработчикам проектной документации следует учитывать, что жилье это не только объект строительства, но и – объект управления (от проектных решений зависят затраты на эксплуатацию). Особенно актуальной данная проблема становится в новых условиях управления жилищным фондом, ведь согласно Жилищному кодексу расходы по текущему или капитальному ремонту зданий ложатся на их собственников.

Для более успешного управления затратами на строительной фазе необходимо произвести бюджетирование проекта, которое в дальнейшем позволит контролировать ход его реализации, и выявлять причины отклонений.

Использование метода целевой себестоимости, как целостной концепции управления, поддерживающей стратегию снижения затрат и реализующая функцию превентивного контроля издержек, при разработке программ массового строительства социального жилья позволит максимально приблизить реализацию целей национального проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галушко Е. Импульс для корпорации // Российская газета (Федеральный выпуск). 21.06.2007. № 4393.
2. Доступное жильё – задача, которую нужно решить // Эксперт Северо-Запад. 04.06.2007. № 21(323).
3. Жилищный кодекс Российской Федерации.
4. Индекс доступности жилья. Аналитические материалы Фонда «Институт экономики города» // <http://www.urbanecomics.ru>

5. Попова О., Щербо Г. Недоступное жильё // Эксперт Волга. 18.12.2006. № 35–36(39–40).
6. Приоритетный национальный проект «Достойное и комфортное жильё – гражданам России» // <http://www.rost.ru/>
7. Редченко К. Маленькими шагами к большому успеху: кайзен-костинг // http://www.cfin.ru/ias/kaizen_costing.shtml
8. Стерник Г.М., Краснопольская А.Н. Определение коэффициента доступности жилья // Национальные проекты. 2007. № 3(10).

ХАЧЕТЛЕВА Ф.А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ ТУРИЗМА

Завершение основных этапов централизованно проводимой трансформации российской экономики привело к формированию новой системы отношений в бизнес-среде, обеспечивающей процессы воспроизводства материальных и иных благ. Появление новых качественных характеристик управления элементами территориальных производственных комплексов инициировало переориентацию подсистем управления регионами с директивных методов на создание условий и предпосылок интенсивного развития бизнеса.

С другой стороны, решение первоочередных проблем функционирования региональных социально-экономических систем актуализирует необходимость перехода к новому этапу эволюции систем управления, отличительными особенностями которых являются расширение горизонта планирования, активизация интеграционных процессов в межрегиональных взаимодействиях, увеличение потенциала управления, выражающееся в появлении значительной свободы выбора решений при разработке стратегий развития регионов, наличие стабильно наблюдаемой в последние годы позитивной динамики в социальной и экономической сферах.

Вместе с тем, уникальность региональных систем ограничивает возможности распространения успешного опыта управления, а их сложность создает трудности построения формального описания, которое могло бы стать основой накопления, обобщения и использования данного опыта. Таким образом, актуализируется проблема поддержки и сопровождения процессов разработки стратегии достижения целевых ориентиров регионального развития, реализация которой должна учитывать существующие особенности функционирования воспроизводственного комплекса территории.

Рассмотрим некоторые аспекты ее решения на примере регионов, обладающих значительным рекреационным потенциалом. К числу таких территорий можно отнести черноморское побережье Краснодарского края, республики Северного Кавказа.

Основным инструментом реализации указанного потенциала является туризм, активизация которого составляет одно из стратегических направлений развития ЮФО [3]. По мнению Дмитрия Козака, в некоторых субъектах федерации Юга России туризм также позиционируется как перспективное стратегическое направление. Например, министр экономического развития и торговли Республики Адыгея Аслан Матыжев считает необходимым «...активно включиться в федеральную программу развития туризма «Юг – России»...» [3]. Тем более что, как отметил глава Ростуризма Владимир Стржалковский, «...Адыгея – потенциально интересная территория для развития активного туризма: горнолыжного, пешеходного, водного, конного. Здесь республика имеет определенные преимущества перед другими субъектами федерации...» [2].

Однако фактическое состояние данного сектора экономики в республике далеко от идеального. Динамика показателей, характеризующих рекреационно-туристский комплекс в целом и результаты его деятельности за последние 15 лет, приведенная в таблицах 1, 2, свидетельствует о наличии двух явно наблюдаемых тенденций – снижение количества обслуженных туристов, увеличение количества туроператоров и турагентов при сохранении

количественных характеристик предприятий – непосредственных производителей туристических услуг.

Это приводит к снижению привлекательности вхождения на данный рынок новых участников, усилению конкуренции между уже функционирующими на нем субъектами.

Кроме этого, в настоящее время отсутствует единое мнение и четкое представление о способах активизации туризма, источниках необходимых для этого ресурсов, распределении функций между различными заинтересованными сторонами – предприятиями индустрии гостеприимства, подсистемой управления регионом, населением территории и пр. С целью выявления проблем управления данной сферой, а также идентификации возможных вариантов их решения, рассмотрим механизмы взаимодействия участников данного рынка более подробно.

Таблица 1.

Динамика развития индустрии рекреационно-туристского комплекса в Республике Адыгея [4, с. 14]

Предприятия РТК	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005
Гостиницы, ед.	3	3	3	5	5	4	5	5	5
Санаторно-курортные организации, ед.	15	11	10	9	10	11	11	12	12
Турбазы, ед.	8	6	3	3	4	3	4	4	5
Туроператоры и турагенты, ед.	0	2	5	10	8	15	18	19	21

Таблица 2.

Обслуживание туристов и рекреантов в Адыгее [4, с. 14]

	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005
Всего обслужено, тыс. чел.	277,4	276	291,5	225,8	90	28,2	27,4	44,4	33,6	41,7	42,2	43,5

Процессы дифференциации и специализации различных субъектов сферы туризма привели к появлению нескольких типов элементов. Традиционное представление данного рынка показано на рисунке 1.

Туроператор – туристская организация, которая занимается разработкой туристских маршрутов и комплектацией туров, обеспечивает их функционирование, организует рекламу, рассчитывает в соответствии с действующими нормативами и утверждает в установленном порядке цены на туры по этим маршрутам, продает туры турагентам для выпуска и реализации путевок по своим лицензиям [5, ст. 5491]. Анализ данного определения и его сопоставление с местом в приведенной выше схеме функционирования туристского рынка позволяет сделать несколько замечаний:

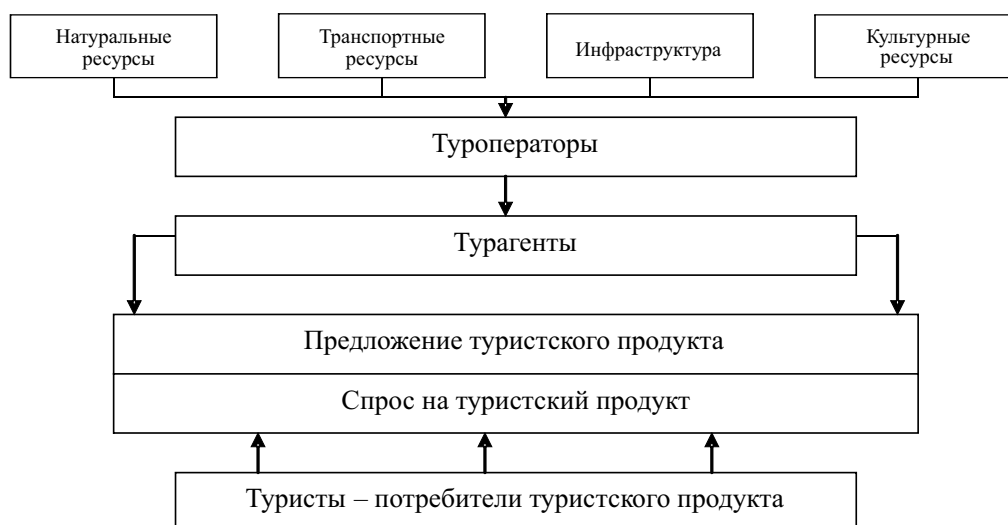


Рис. 1. Схема функционирования туристского рынка.

- правила поведения субъектов данного типа достаточно формализованы, что обеспечивает их ясность и доступность для потенциальных и новых участников рынка;
- сфера деятельности туроператоров отличается относительно низкими удельными затратами (по сравнению, например, с промышленным производством и, тем более, сельским хозяйством) либо возможностью переноса значительной части издержек на потребителя предоставляемых услуг;
- круг потребителей ограничен (турагенты), методы работы с ними хорошо тиражируются;
- имеется возможность создавать уникальные продукты, что позволяет дистанцироваться от конкурентов;
- как следует из рисунка, именно туроператоры испытывают влияние степени развитости инфраструктуры (транспорт, связь и др.) и используют в своей деятельности местные ресурсы (натуральные, культурные).

Приведенные характеристики определяют наличие значительного потенциала роста данной составляющей рынка туризма, который возможен как за счет вовлечения в рассматриваемый вид деятельности новых участников, так и на основе увеличения объемов предложения услуг действующими субъектами рынка.

Турагент – хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, который приобретает туры по туристским маршрутам, разработанным туроператором, выпускает по ним путевки и реализует эти путевки непосредственно туристам. Особенности данного типа представителе туристского рынка заключаются в следующем:

- необходимость непосредственного взаимодействия с конечным потребителем (туристами), которые представляют собой достаточно многочисленную группу;
- сложности продвижения на рынок своего продукта, связанные с массовостью потенциальных потребителей услуг, «размытостью» границ целевых сегментов рынка. Каждый житель является потенциальным туристом – потребителем предоставляемых турагентом услуг, однако доля населения, пользующегося услугами турфирм значительно ниже, чем в других отраслях сферы услуг (образование, здравоохранение, транспорт, связь, бытовые услуги);
- достаточно высокая концентрация на рынке предприятий однотипного или близкого профиля, наличие конкуренции;
- возможность, как и для туроператоров, перенесения собственных издержек на конечного потребителя услуг, что снижает барьеры входа на рынок для новых участников.

Учитывая высказанные замечания, можно выделить следующие проблемы, решение которых предопределяет возможность активизации туризма в регионе:

1. Ослабление рыночных позиций турагентов вследствие наличия конкуренции между ними, что является основным фактором, сдерживающим входение на туристский рынок новых участников.

2. Проблемы коммуникаций между турагентами и конечными потребителями.

Все участники туристского рынка функционируют в среде, представляющей собой суперпозицию нескольких, выделяемых по различным признакам и критериям полей:

- правовое поле, определяющее границы возможных изменений поведения рыночных субъектов;
- информационное поле, предоставляющее возможности продвижения на рынок производимых услуг;
- коммуникативная среда, определяющая эффективность бизнес-коммуникаций в сфере туризма;
- территориальная инфраструктура, обеспечивающая воспроизводственные процессы в туристской отрасли и включающая предприятия производители услуг (гостиницы, санатории и пр.) транспортные коммуникации, связь и др.

Указанная декомпозиция среды функционирования предприятий сферы туризма позволяет определить принадлежность наиболее значимых проблем развития указанной сферы отдельным полям, в частности, выделенные выше проблемы принадлежат коммуникативно-информационному полю.

Приведенная на рисунке 1 схема позволяет установить конкретный блок, определяющий место указанных проблем в схеме функционирования туристского рынка, которым является

коммуникативная система, связывающая всех участников: предприятия индустрии гостеприимства, туроператоров, турагентов и конечных потребителей (рисунок 2). Рассмотрим указанные проблемы и эффекты ее решения с позиций основных заинтересованных участников туристского рынка.

Ресурсное обеспечение туристского бизнеса характеризуется жесткой привязкой к конкретной территории, что включает во взаимодействия население данного региона, его подсистему управления. Позитивные эффекты совершенствования коммуникативной системы для данных элементов очевидны: для населения активизация туризма означает расширение возможностей трудоустройства, повышение уровня благосостояния, местные и региональные бюджеты могут при этом рассчитывать на увеличение налоговых поступлений как прямых (от предприятий, непосредственно связанных с обслуживанием туристов) так и косвенных, полученных от предприятий других отраслей за счет интегрированности туристской отрасли в территориальный производственно-технологический комплекс.

Характер деятельности туроператоров и турагентов сам по себе является коммуникативным, поэтому в условиях развития системы коммуникаций у фирм указанных типов появляются дополнительные возможности организации взаимодействия и, в конечном счете, повышается эффективность системы продвижения на рынок производимых услуг.

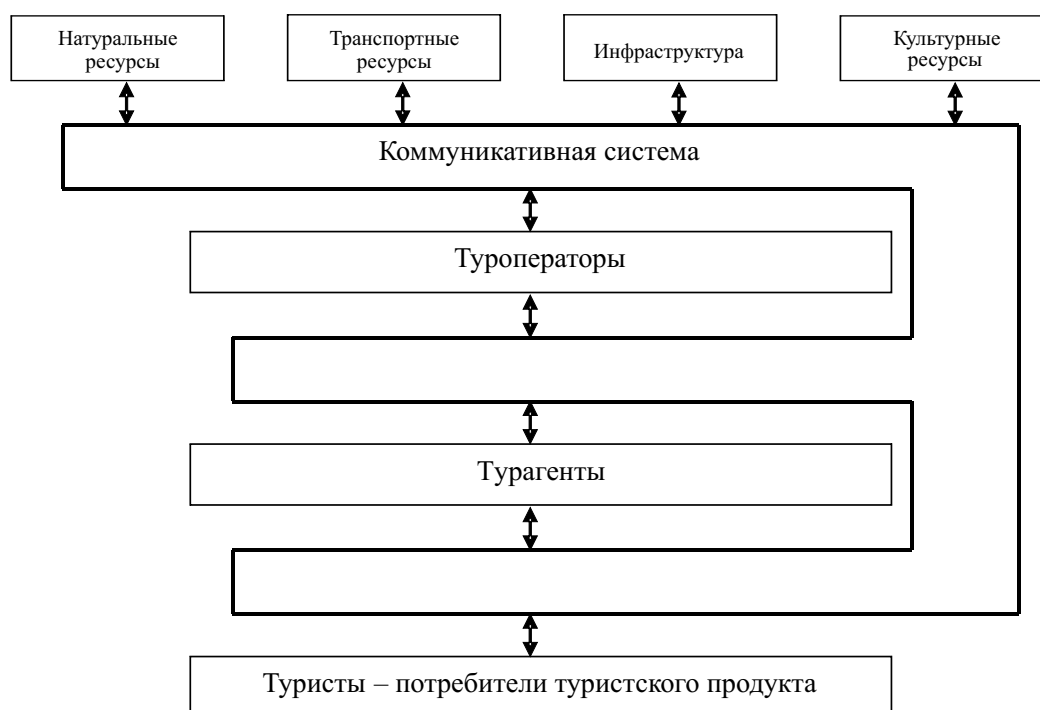


Рис. 2. Место коммуникативной системы в структуре туристского рынка.

Конечный потребитель получает информацию в более структурированном виде, соответствующую запросам. В настоящее время наличие достаточно интенсивной конкуренции между турагентами заставляет последних позиционировать не только предлагаемые услуги но и саму фирму, что является излишней нагрузкой на потребителя. Кроме того, турагенты часто предлагают одинаковый, либо сходный набор туров, что также приводит к информационной перегруженности потребителей.

Приведенная на рисунке 2 коммуникативная система представляет собой интегрированную среду информационных взаимодействий всех участников туристского рынка. Эффект ее реализации в определенном смысле эквивалентен естественным для стран с устоявшимися рыночными отношениями процессам повышения концентрации на туристском рынке, позволяющем использовать эффект масштаба. Так, пять ведущих французских туроператоров, включая «Средиземноморский клуб», контролируют половину рынка пэкидж-туров. Близкие значения коэффициент рыночной концентрации принимает в других развитых туристских странах. На два первых туроператора приходится в Японии 30% совокупного объема продаж

пэкидж-туров, в Бельгии 60%, в Нидерландах 70%. Рыночная доля трех первых туроператоров составляет в Германии 42%, в Швейцарии более 60%, в Великобритании 75% [1]. Высокая концентрация позволяет скоординировать действия и согласовать управленческие решения, генерируемые различными участниками рынка.

Предлагаемый подход использования эффектов масштаба отличается более высокой скоростью реализации, возможностью сохранения свободы выбора решений у собственников предприятий, однако его инициализация связана с необходимостью разработки специальных организационных схем, информационного обеспечения, а также алгоритмов взаимодействия с рыночными субъектами.

Таким образом, приведенный выше материал позволяет сформулировать следующие выводы:

- элементный состав существующего в настоящее время туристского рынка России представлен туроператорами, турагентами, производителями и потребителями туристских услуг, взаимосвязанных и взаимодействующих на основе общей нормативно-правовой базы, обеспечивающей общий характер функционирования данной сферы. Декомпозиция и анализ функций этих субъектов позволяет сделать вывод о наличии иерархической структуры рынка, сформированной в соответствии с технологическими особенностями производства туристских услуг. Данное представление рыночного механизма предоставляет возможность детализировать характеристики системы маркетинговых коммуникаций на каждом структурном уровне;
- на российском рынке туристских услуг действуют различные типы компаний, специализирующихся на операторской, агентской деятельности, либо совмещающие эти функции в различных пропорциях, обеспечивая тем самым конкурентную характеристику рынка. Характер конкурентных отношений изменяется при иерархических переходах. Учет данного фактора и коммуникативного характера деятельности указанных субъектов туристского рынка вызывает необходимость формирования функционального блока, обеспечивающего повышение эффективности вертикальных и горизонтальных коммуникаций и уменьшение негативных проявлений конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александрова А.Ю.* Международный туризм: Учебник. М.: Аспект пресс, 2002.
2. Глава Ростуризма Владимир Стржалковский посетил Адыгею с рабочим визитом / Открытый портал Юга России. 18.04.07 // <http://www.spektr.info/turizm/news/2007/04/18/>
3. Дмитрий Козак: Туризм и сельское хозяйство должны развиваться в ЮФО в первую очередь / РИА Новости. 19.04.07 // <http://ug.rian.ru/economy/20070419/81567893-print.html>
4. *Клочкова Т.В.* Развитие механизма управления рекреационно-туристским комплексом (на примере Республики Адыгея): Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М., 2007.
5. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» № 132-ФЗ от 24.11.1996 (ред. от 22.08.2004) // Собрание законодательства РФ. 02.12.1996. № 49.

ХРИЩАТАЯ С.В., ДЕРКАЧЁВ В.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПТИЦЕВОДСТВЕ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЁТА

Реализация социально-экономических интересов общества в обеспечении полноценного питания продуктами птицеводства предусматривает расширенное воспроизводство продовольственного фонда АПК. Такой подход к решению практических задач агропромышленного производства предопределяет использование достижений научно-технического прогресса, развитие рыночных отношений, создание систем управления и информатизации.

Недостаток финансовых ресурсов обуславливает приоритетное использование научно-технических достижений при разработке и освоении низкзатратных ресурсосберегающих технологий выращивания сельскохозяйственных животных и птицы, ориентированных на экологическую специфику окружающей среды, совмещение технологических операций, оптимальное использование ресурсов.

Управление инновационными процессами на любом уровне предполагает их качественные и количественные изменения. Они обуславливаются применением современных средств, обеспечивающих единство науки, техники, производства, потребления, нацеленное на удовлетворение общественных потребностей в инновационном продукте. Такова основная задача инновационного менеджмента на всех предприятиях и фирмах. Для успешного решения этой задачи необходимо тщательное изучение прогрессивного опыта управления исследованиями и разработками там, где обнаружилось умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, достигнуты хорошие результаты внутрифирменного взаимодействия при прохождении новой идеи по всем фазам инновационного цикла.

Однако информационные аспекты этой области управления исследованы недостаточно. Многовариантность решений, гибкость и неординарность хозяйственных комбинаций, уникальный характер управленческого решения в конкретной ситуации составляют основу управления. Управленческие решения должны быть основаны на релевантной информации, обладающей параметрами достаточности, достоверности, оперативности.

Однако концептуальные границы, функции, отраслевая специфика управления остаются дискуссионными проблемами. Необходимы уточнения и дополнения теоретических положений, связанных с объектами, функциями управления, их значением в информатизации инновационных решений, особенно в промышленном птицеводстве – отрасли наиболее восприимчивой к инновациям.

Разработка, внедрение принципов и методик управления инноваций на всех стадиях технологического цикла будет способствовать заполнению информационной ниши.

Целевой подход к системе управления – одно из ключевых положений концепции принятия решения и концепции управления. При этом сложность социально-технических систем, их функционирование в условиях ограниченной рациональности предопределяет рассмотрение организационных систем принятия решения как многоцелевых. Конкретная формулировка целей и информационный процесс, сопровождающий решение, зависят от уровня, на котором они ставятся, и от характера решаемых проблем (цель продажи, цель доли рынка, цель запасов, цель производства). Из положения о многоцелевом характере хозяйственных систем вытекает вывод о практической реализуемости в хозяйственных организациях лишь отдельных проблем и об удовлетворяющем, а не оптимизационном поведении для организации в целом и многих ее подсистем.

Для управленческой информационной системы, предназначенной для выдачи адресной, существенной и темпоральной информации, субоптимизация заключается в агрегировании некоторых данных в целях упрощения управленческих задач. Управленческие информационные системы в птицеводческих формированиях характеризуются большой сложностью. Решения по адаптации агропромышленных систем к изменяющимся условиям внешней среды и внутриорганизационным факторам связаны с преодолением неопределенности особого рода. Она обусловлена использованием природных и других специфических активов (птица, технологические линии, специфическое оборудование и т.д.), длительностью производственного и сбытового циклов, сезонным разрывом в технологических, финансовых процессах и др.

Концепция принятия решений формулирует основные положения относительно поведения фирм в условиях неопределенности, из которых вытекают важные для организации управленческой информационной системы выводы.

Невозможность точного предсказания событий, которые повлияют на функционирование деловых организаций в будущем, обуславливают ограниченную рациональность управленческой информационной системы.

Вариация степени неопределенности для рыночного, финансового, научно-технического и других сегментов внешней среды, применение различных методов принятия решений и форм организационного функционирования делает неизбежной функциональную дифференциацию управления [3].

В управленческой науке сформировались разные трактовки сущности и концептуальных границ производства и управления.

Согласно нашему подходу управление – это информационные подсистемы, вычлененные в результате декомпозиции бухгалтерского учета по различным признакам. Управленческий по субъектам информационного обеспечения, производственный – по объектам учетного наблюдения.

При росте неопределенности увеличивается значение организационных механизмов контроля и обратных связей в организации, позволяющих ей приспосабливаться к меняющейся обстановке.

Организация стремится не просто пассивно приспособиться, а воздействовать на внешнюю среду, чтобы ослабить неопределенность. В контексте нашего исследования способом такого приспособления является инновационный процесс. Здесь важную роль приобретает активность источников информации, футуристичность управления, развитие его информационно-прогностической функции [1].

Повышение эффективности производственных процессов предполагает широкомасштабное внедрение прогрессивных нововведений. Эффект при этом следует оценивать с точки зрения не только экономической, но и научно-технической, социальной, экологической, правовой и др.

Формой документального представления основных положений инновационной политики птицепредприятий является программа, разработанная венчурными центрами. В ней отражаются взаимоувязные по срокам, ресурсам и исполнителям основные цели, задачи и этапы реализации на относительно близкую и более отдаленную перспективу. Программа содержит детализированный перечень мероприятий, соответствующих общим тенденциям инновационной политики товаропроизводителя. Наиболее эффективным вариантом их выполнения является разработка, осуществление и системный учет технологических, исследовательских проектов по каждому мероприятию или по их определенной совокупности. На первый план выдвигается управление проектами в качестве одного из наиболее действенных современных средств управления.

Особенности такого управления на уровне отдельного предприятия или фирмы зависят от размеров и масштаба производственной деятельности, места в рыночных структурах. Также необходимо оценить его практический задел в области требующихся продуктов и научно-технический потенциал по ряду характеристик, среди которых можно выделить: ранее достигнутые результаты; уровень кадрового, научно-информационного, технологического, финансового обеспечения; состояние организационной структуры управления и др. Полученная таким образом информация позволяет выявить специфику проявления наиболее важных аспектов инновационного менеджмента и, следовательно, разрабатываемых проектов в конкретных условиях. При этом должно достигаться эффективное межфункциональное взаимодействие всех подразделений предприятия в реализации проектов и осуществлении инновационных процессов в целом.

Увеличение производства яиц, мяса бройлеров и повышение качества продукции, успех промышленного птицеводства зависят от того, насколько эффективно вскрываются и используются резервы: берется ли на вооружение передовой опыт; внедряются ли во всех технологических звеньях производства достижения научно-технического прогресса.

В Волгоградской области создана база промышленного птицеводства. В настоящее время специализированные предприятия и многоотраслевые сельскохозяйственные предприятия различных типов, инкубаторно-птицеводческие станции, а также перерабатывающие предприятия.

В Волгоградской области разработана широкомасштабная, комплексная программа развития мясного птицеводства. Главное ее значение – в интеграции предприятий определенного профиля, осуществляющих последовательно все этапы бройлерного птицеводства. Такая система, как показывает отечественный и мировой опыт, может с наибольшей эффективностью использовать богатый потенциал бройлеров и в сравнительно короткий срок увеличить выпуск мясной продукции при сокращении затрат.

Для успешного решения задач, стоящих перед птицеводами области, необходимо прежде всего осуществить прогрессивные технологии, важнейшим элементом которых является

внедрение в производство новых высокопродуктивных кроссов птицы. Увеличение производства продуктов птицеводства в значительных размерах возможно прежде всего при использовании гибридной птицы, получаемой в результате скрещивания сочетающихся линий соответствующих кроссов, прочной кормовой базы, соблюдения технологии содержания и выращивания. Информационное обеспечение управленческих решений возможно на основе усовершенствованного управления.

Существующая система учета, основанная на «Инструкции по планированию, учету и исчислению себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий» (2003 г.), не позволяет предприятиям промышленного птицеводства ориентироваться в рыночных отношениях, не решает всех вопросов при принятии управленческих решений, прогнозировании, контроле, анализе.

Птицеводство является сложным объектом учета по ряду причин:

- производство расчленяется на несколько технологических циклов (инкубация, содержание взрослой птицы, ремонтного молодняка, откорм бройлеров);
- поголовье представлено большим количеством половозрастных и технологических групп;
- промежуточный продукт технологических стадий и конечная продукция неоднородны по качеству, назначению, затратам на производство, калькуляционным периодам, что ведет к многономенклатурности объектов калькуляции;
- формирование затрат и прибыли определяется сложной структурой центров ответственности;
- высокие фондоёмкость, материалоемкость, кормоемкость продукции требуют большей детализации материальных затрат по статьям;
- результаты хозяйственной деятельности чувствительны к инновациям, затраты по которым в настоящее время обезличены в общей массе расходов.

Для эффективного управления затратами, прогнозирования, контроля, анализа, точного исчисления себестоимости различных видов продукции птицеводства необходимо соответствие учета производственных затрат современному развитию отрасли, требованиям рыночных отношений.

Специализация, высокий уровень концентрации производства, развитие науки и техники ведут к использованию прогрессивных технологий, приемов, доведению продукции до мировых стандартов.

Научно-технический прогресс, изменение структуры производства, разделение труда являются причиной того, что птицеводческие предприятия, концентрируя различные цепи технологического процесса, создавая замкнутый цикл производства, превращаются в центр промышленной технологии. При этом общий процесс производства – это несколько взаимосвязанных технологических стадий, которые в свою очередь представлены технологическими линиями [2].

В основу выделения производства в стадию производства конечного продукта мы предлагаем следующие признаки:

- 1) Организационную самостоятельность производства вплоть до развития в разных предприятиях;
- 2) Использование продукта других стадий производства в качестве исходного материала либо производство продукта для дальнейшего использования другими стадиями производства;
- 3) Наличие специфических активов и общих черт в технологии, организации производства, позволяющих считать стадию производства конечного продукта частью целого.

На основе данных бухгалтерского учета изучены затраты по группам птицы, имеющим разную технологию производства. Результаты позволяют сделать вывод о том, что на различных технологических линиях и стадиях производства требуются неодинаковые затраты, разной является и эффективность производства.

Современное промышленное производство требует тщательной экономической оценки каждого объекта учета. Недостаточно ограничиться средними показателями себестоимости инкубационного яйца, суточного цыпленка, прироста и живой массы птицы. Сейчас затраты по содержанию молодняка объединены в одну учетную группу. Эта группа имеет неодно-

родную технологию, разную продолжительность производственного цикла и неодинаковые границы калькуляционного периода: это ремонтный молодняк для формирования основного стада, бройлеры, птица на откорме. Прогрессивной технологией в промышленном птицеводстве, введением новых кроссов предусматривается переход на более ранние сроки откорма и выращивания. Поэтому каждая из этих групп должна быть выделена в самостоятельный объект управления: «Ремонтный молодняк», «Молодняк на откорме», «Откорм бройлеров». Следовательно, учет затрат на птицеводческих предприятиях целесообразно организовывать на следующих аналитических счетах: 1) основное стадо; 2) инкубация яиц; 3) ремонтный молодняк; 4) откорм молодняка; 5) откорм бройлеров.

Предложенная номенклатура аналитического учета в промышленном птицеводстве позволит установить затраты по выращиванию птицы для пополнения основного стада, определить эффективность откорма, своевременно выбраковать птицу, качественно сортировать инкубационное яйцо, выявить динамику себестоимости живой массы различных групп молодняка. Вместе с тем учёт не будет слишком громоздким.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Р.А., Куликов А.Г. Совершенствование управления производством и повышение его эффективности. М.: Мысль, 2006.
2. Ерофеева В.А. Учёт информации, управление: прямые и обратные связи. М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Ивашкевич В.Б. Контроллинг на предприятиях ФРГ // Бухгалтерский учёт. 2002. № 10.

ХУТЫЗ Ф.Н.

СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА

Становление системы рыночной организации хозяйственной деятельности осуществляется через трансформацию не только базовых экономических отношений, но и включает глубокие институциональные изменения, определяющие ограничения и матрицы поведения экономических субъектов, трансформацию системы управления.

Процесс социально-экономических преобразований в России сопровождался довольно серьезным системным экономическим кризисом, обусловленным многими факторами и, в частности, дезинтеграцией региональных хозяйственных процессов, причиной чего послужили, прежде всего, асимметричное разрушение хозяйственных связей и неадекватное формирование новых рынков как основных механизмов координации деятельности экономических субъектов в рыночной экономике.

На современном этапе устранение последствий кризиса в экономике большинства регионов России и в особенности депрессивных, сопряжено с необходимостью развития основ производственного потенциала. Сегодня становление рыночной экономики сопряжено с характером и условиями происходящих преобразований в регионе, представляя собой длительный и сложный процесс, требующий использования широкого спектра новых методов, подходов и инструментария, учитывающих большое разнообразие причин и факторов, влияющих на его протекание.

Для наиболее ранних исследований производственного потенциала, приходящихся на период 70–80 гг. XX в., характерен ресурсный подход. Особенность ресурсной позиции заключается в трактовке производственного потенциала как некоторой совокупности ресурсов, обособившейся в рамках отдельного хозяйственного звена (уровня производства). С появлением в начале 80-х гг. ресурсно-результативного подхода ресурсный подход потерял свою актуальность, поскольку была осознана необходимость увязки производственного по-

тенциала с размером конечного показателя, отражающего итоги производства. Сторонники ресурсно-результативной позиции определяют производственный потенциал как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ. Данный подход является промежуточным между ресурсным и результативным подходами.

Результативный подход получил широкое распространение в конце 80-х гг. и в настоящее время является наиболее популярным среди исследователей. Особенность результативной позиции заключается в следующем: сущность производственного потенциала выражается не совокупностью ресурсов и их свойствами, а, прежде всего, объемом продукции, который может произвести хозяйственное звено при имеющихся ресурсах. Анализ вышеизложенных точек зрения показал, что наиболее верным, обоснованным в концепции производственного потенциала является результативный подход. Нами категория – производственный потенциал понимается как: объективная способность хозяйствующих субъектов и регионов производить в определенном объеме конечную продукцию, определяемую по ресурсам с учетом их количественных, качественных, структурных характеристик.

В теории и практике экономической науки сложилась достаточно широкая методическая база оценки производственного потенциала и эффективности его использования. Из анализа литературных источников следует, что оценку производственного потенциала целесообразно проводить в два этапа: первый – анализ ресурсной базы производственного потенциала, второй – анализ производственного потенциала на основе интегральной оценки.

Представление об использовании ресурсной базы позволяет в определенной мере управлять характеристиками потенциала, в результате чего открывается возможность целенаправленного воздействия на отдачу производственных ресурсов. С другой стороны, в целях эффективного использования всего производственного потенциала необходимо эффективно использовать каждый вид ресурсов производства. Система показателей, применяемая в целях анализа ресурсной базы производственного потенциала, в достаточной мере устоялась; показатели широко апробированы на практике и дают достаточно надежную характеристику ресурсной базы.

Второй этап анализа производственного потенциала основан на его интегральной оценке. Анализ специальной литературы и практических рекомендаций позволяет выделить пять основных методологических подходов к интегральной оценке потенциала, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1). Этим объясняется наличие большого количества споров и дискуссий о методе, являющемся наиболее подходящим для оценки производственного потенциала. Однако проблема выбора наилучшего метода, применение которого было бы единственно верным, не имеет однозначного решения в силу сложности экономического содержания самой категории производственного потенциала.

Для проведения анализа производственного потенциала на основе интегральной оценки в среде Object Delphi 7.0 разработана специальная компьютерная программа, относящаяся к категории электронных таблиц для персональных компьютеров.

Алгоритм расчета производственного потенциала, реализованный в программе, включает несколько этапов (рис. 1).

На предварительном этапе расчета производственного потенциала необходимо определить результативный и факторный признаки. Производственный потенциал отражает объективные возможности хозяйств по производству продукции, поэтому в основу его определения должна быть положена производственная функция, отражающая зависимость производства продукции от величины затраченных ресурсов.

Например, для производства продукции требуется n видов ресурсов. Обозначим через Y результативный признак, а через x_j ($j=1,2,..., n$) – независимые переменные (факторы). Тогда

$$Y = f(x_1, x_2, ..., x_n).$$

После определения показателей, на основе которых будет производиться расчет производственного потенциала, осуществляется ввод данных в таблицу программы. При этом первые четыре столбца по умолчанию предназначены для следующих показателей: № 1 – для отражения фактического значения результативного признака (Y_i); № 2 – для отражения расчетной величины результативного признака, которая и будет отражать размер производственного потенциала (Y_{it}); № 3 – для отражения коэффициента эффективности использова-

ния производственного потенциала ($i = Y_i / Y_{it}$); № 4 – для отражения номера наблюдения или названия субъекта хозяйствования ($i = 1, 2, \dots, n$). В остальных столбцах, количество которых может изменяться, отражаются признаки-факторы. Строки таблицы предназначены для отражения значений показателей в различных субъектах хозяйствования.

Для регистрации факта наличия взаимосвязи между факторными и результативным показателями на следующем этапе программа определяет коэффициент корреляции. В зависимости от того, как много элементов используется в качестве независимых факторов, рассчитывается парный коэффициент корреляции или коэффициент множественной корреляции (регрессии). На данном этапе также имеется возможность рассчитать коэффициент детерминации, который позволяет судить о качестве построенной модели.

Следующий этап расчета производственного потенциала в программе – построение и вывод на экран уравнения производственной функции. Вид производственной функции зависит от формы связи между факторными и результативным показателями. Производственная функция может быть представлена в виде линейной, степенной, логарифмической, экспоненциальной функций.

Таблица 1

Преимущества и недостатки основных методов интегральной оценки производственного потенциала

Метод интегральной оценки	Преимущества	Недостатки
1. Стоимостные оценки ресурсов.	– субъективность выбора коэффициентов перевода ресурсов; – в наименьшей степени соответствует содержанию категории «производственный потенциал»;	– возможность оценки структуры и динамики потенциала; – анализ возможен и по единичным объектам, и по их совокупности;
2. Индексный анализ.	– одинаковая информативность каждого фактора в формировании результативного; – невозможно обоснованно использовать для анализа динамики, структуры потенциала;	– простота, отсутствие громоздких вычислений;
3. Оптимизационные модели.	– отсутствие необходимой информационной базы; – сложность вычислений;	– возможность выявления оптимизационных мер; – возможность применения в отношении единичных объектов;
4. Корреляционно-регрессионные методы.	– сложность оценки динамики потенциала по одному и тому же объекту; – невозможность применения при небольшом количестве наблюдений;	– учёт степени влияния каждого ресурса на производство продукции; – даёт возможность расчета нормативного результата производства;
5. Базовые производственные функции.	– сложность оценки динамики потенциала по одному и тому же объекту; – невозможность применения при небольшом количестве наблюдений.	– отражает связь каждого ресурса с результатом производства; – расчетные значения не искажаются в каждом объекте на случайное отклонение эффективности от среднего уровня.

После построения производственной функции программа рассчитывает уровень производственного потенциала при среднем уровне использования ресурсной базы по изучаемой совокупности субъектов хозяйствования, подставляя фактические значения обеспеченности ресурсами каждого субъекта в производственную функцию.

На следующем этапе полученный показатель производственного потенциала сравнивается с фактическим уровнем результативного показателя. Рассчитанный таким образом показатель и отражает эффективность использования производственного потенциала на данном предприятии (хозяйстве, районе и т.д.).

Очевидна необходимость совершенствования методов оценки производственного потенциала путем их модификации и комбинирования. Таким образом, дальнейшая работа в данной области должна быть направлена как на разработку новых методик интегральной оценки производственного потенциала, так и модификацию и комбинирование уже существующих.

В настоящее время значительно ослаблен производственный потенциал отраслей народного хозяйства депрессивных регионов. Происходит ухудшение состояния и использо-

вания производственного потенциала, нарушение воспроизводства элементов его ресурсной базы.

В контексте данной статьи, мы понимаем под депрессивными территориями такие регионы, в которых никакого ухудшения социально-экономического положения не происходит (в том случае, если все показатели социально-экономического развития находятся на стабильно низком, но не снижающемся уровне), и даже те регионы, в которых имеет место определенный рост валового регионального продукта, реальных доходов населения и т.д. Последняя ситуация может складываться тогда, когда экономика отсталого региона растет темпами меньшими, чем экономика страны в целом. Нетрудно видеть, что в этом случае степень депрессивности состояния экономики и социальной сферы в таком регионе, характеризующая глубиной отставания от среднестранового уровня экономического развития, лишь увеличивается, несмотря на внешние признаки его подъема.



Рис. 1. Порядок расчета производственного потенциала в программе.

Более «технологичным» представляется сопоставление уровней развития отдельных регионов, в том числе и в целях отнесения некоторых из них к депрессивным, на основе согласования методики определения соответствующих интегральных показателей. В этом случае создаются объективные предпосылки для унификации имеющихся разнородных классификаций регионов и их типологии с позиций выработки научно обоснованного инструментария региональной политики государства. С учетом изложенного мы разделяем позицию З.А. Хутыза по рассматриваемому вопросу определения экономического содержания понятия «депрессивный регион», в которой под депрессивными понимаются регионы, интегральный показатель уровня развития которых не превышает 50% от среднероссийского. Принимая во внимание приведенные выше аргументы, мы полагаем, что в качестве таких регионов должны выступать субъекты федерации, что дает в определении депрессивного региона четкую привязку к уровню государственного управления.

В целях формирования предложений по оптимальному функционированию хозяйствующих субъектов различных форм собственности в регионе необходимо разработать специальную экономико-математическую модель. Она позволит лучше использовать имеющийся производственный потенциал на основе оптимального сочетания производства конечной продукции.

Производственный потенциал отраслей депрессивного региона можно рассматривать как единую социально-экономическую систему, целью использования которого является производство продукции, необходимой для удовлетворения спроса в регионе и стране, обеспечение продовольственной безопасности, а также решение задач устойчивого финансового развития отраслей и региона в целом. При этом отдельные категории хозяйствующих субъ-

ектов можно рассматривать как подсистемы единой системы, объединенные единой вышеуказанной целью.

На первый взгляд, рыночный механизм в условиях многоукладной экономики должен разобщать интересы отдельных субъектов хозяйствования, и не может определять общие цели и задачи их функционирования. Однако, с другой стороны рыночный механизм ориентирует их на взаимовыгодное сочетание интересов, результатом которого является производственно-рыночное равновесие подсистем единой производственно-экономической системы. Именно на этой основе, в принципе, возможно формирование таких производственно-рыночных отношений между хозяйствующими субъектами различных типов, которые были бы взаимовыгодными для всех участников данных отношений и одновременно работали бы на достижение общей целевой программы системы в целом.

Речь идет о таком распределении и перераспределении средств и ресурсов отраслей народного хозяйства региона по типам хозяйств и отдельным субъектам, когда производственный потенциал отрасли будет использоваться наиболее эффективно. Подчиняясь рыночным принципам взаимоотношений, предприятия могут свободно обмениваться производственными ресурсами и услугами, при этом общие результаты производственно-коммерческой деятельности могут значительно возрасти за счёт системно-синергетического эффекта. Таким образом, хорошо налаженные экономические связи между различными категориями хозяйствующих субъектов в регионе способствуют эффективному использованию производственного потенциала и как следствие успешному функционированию подсистем региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев Ш.Р. Использование производственно-ресурсного потенциала для формирования эффективного предпринимательства региона. СПб.: Изд-во С.-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 1998.
2. Бондарчук Е. Производственный потенциал как система структурных связей // АПК: экономика, управление. 1990. № 4.
3. Дежкина И.П. Производственный потенциал как материальная база предприятия в системе рыночных отношений: Учеб. пособие. М.: МГУ, 1997.
4. Керашев А.А. Интеграционно-воспроизводственная парадигма управления хозяйственным комплексом макрорегиона: Дисс. ... докт. экон. наук. Ростов н/Д., 2006.
5. Лосев В.С. Методологические и методические основы определения производственного потенциала регионов: Дисс. ... докт. экон. наук: 080005. СПб., 1998.
6. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования). М.: Наука, 1991.
7. Хутиыз З.А. Проблемы развития экономики депрессивного региона и пути их решения. Майкоп: Качество, 2003.
8. Шиян В.И. Теоретико-методологические исследования эффективности производственного потенциала // Оценка производственного потенциала в хозяйственном механизме АПК: Сб. науч. тр. / Отв. ред. В.И. Шиян. Харьков: Харьковский с.-х. институт. им. В.В. Докучаева, 1990.

ЧИЧ М.А.

АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Возможности изменения состояния региональной системы во многом определяются составом и характеристиками имеющихся ресурсов (природно-климатических, трудовых и др.). Не менее важным является вопрос эффективности их использования, решение которого

неотделимо от управленческих аспектов проблем регионального развития. Ниже предлагается краткий анализ основных компонентов ресурсного потенциала системы регионального управления.

Региональные бюджеты – центральное звено территориальных бюджетов. Они предназначены для финансового обеспечения задач, возложенных на государственные органы управления субъекта Российской Федерации. В современных условиях все в большей степени региональные органы власти призваны обеспечить комплексное развитие регионов, пропорциональность производственной и непроизводственной сфер на подведомственных территориях. Значительно возрастает их координационная функция в экономическом и социальном развитии территорий. Проводимая в России государственная политика в отношении регионов обуславливает смещение акцентов в регулировании этих процессов от центральных уровней государственной власти к региональным. Поэтому роль региональных бюджетов усиливается, а сфера их использования расширяется. На основе предоставления региональным органам власти средств для увеличения их бюджетов осуществляется финансирование промышленности, сельского хозяйства, строительства и содержания дорог, охраны окружающей среды. При этом круг финансируемых мероприятий расширяется. С помощью региональных бюджетов государство осуществляет выравнивание уровней экономического и социального развития территорий, которые в результате исторических, географических и других условий отстали в своем экономическом и социальном развитии от других регионов страны.

Таким образом, в виде регионального бюджета система управления имеет достаточно действенный рычаг управления развитием территории. Помимо него, можно выделить также и специфические типы ресурсов.

Информационные ресурсы, роль которых значительно усиливается в самоорганизующихся рыночных структурах [2, 5]. Примером неэффективного использования данных ресурсов является массовое строительство однотипных предприятий малого бизнеса на относительно небольших территориях – заправочные станции, аптеки, продуктовые магазины и пр. В силу высокой плотности их размещения, предложение в данном случае не обеспечивается достаточным спросом, что приводит к разорению определенной части предприятий. Данная ситуация является необходимой с точки зрения рыночных механизмов установления равновесия спроса и предложения, однако «амплитуда» рассогласований может посредством информационных ресурсов регулироваться в соответствии с целями регионального развития (рис. 1).

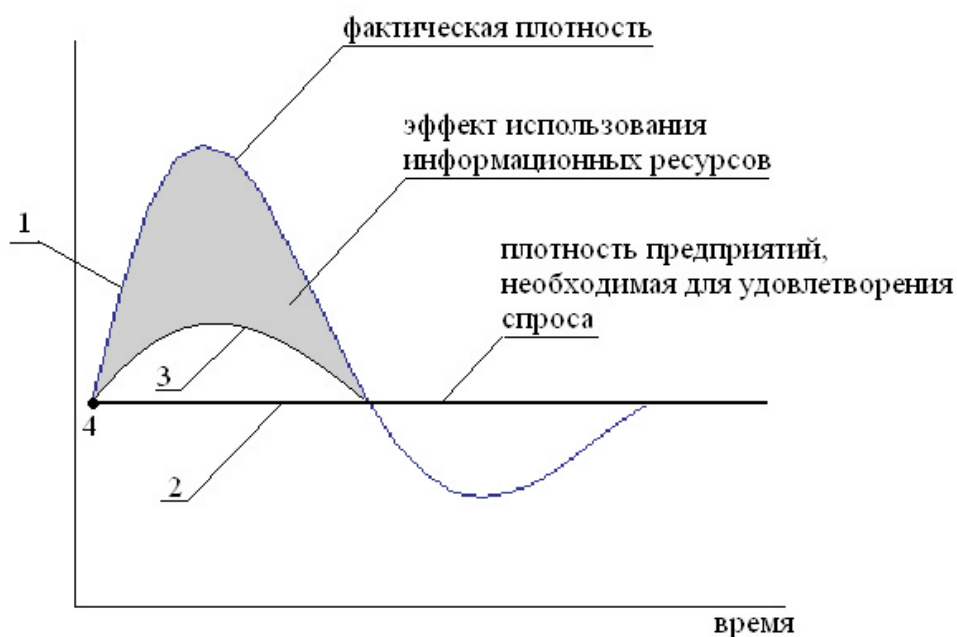


Рис. 1. Определение потенциала информационных ресурсов управления.

На рисунке текущее состояние некоторого локального рынка региона показано точкой 4. Линия 1 отражает прогнозируемое изменение плотности хозяйствующих субъектов – производителей, принадлежащих данному рынку. Потребности в продукции показаны линией 2. Использование информационных ресурсов позволяет изменить положение линии 1 до состояния 3. Возникающая разница, показанная на рисунке серым цветом характеризует стоимость (полезность) имеющейся информации и имеет смысл региональных ресурсов, перенаправленных на развитие иных сфер производства товаров и услуг.

В настоящее время в сфере распределения информационных ресурсов имеются определенные проблемы. Дело в том, что результаты его использования проявляются в изменениях развития региона или его отдельных экономических подсистем в целом и не имеют какого-либо одного заинтересованного субъекта – получателя преимуществ. Скорее наоборот – органы регионального управления заинтересованы в увеличении показанного на рисунке 1 размаха между линиями 1 и 2, поскольку регистрация новых юридических лиц – предприятий малого бизнеса, филиалов, приносит бюджету средства. Выходом из данной ситуации может стать формирование инвестиционного фонда поддержки реального сектора экономики и сфер, требующих инвестиционной поддержки, в который предприниматели могли бы вкладывать перенаправляемые средства. Органы регионального управления получили бы в этом случае необходимый инвестиционный ресурс, компенсирующий недополученные средства от регистрации избыточных предприятий, предприниматели – возможность эффективного использования собственности и имеющихся ресурсов, получения информации о действующих на различных рынках предприятиях, участие в управлении инвестированными средствами.

Инновационные ресурсы – специфический вид информационных ресурсов, представляющий собой новые наукоемкие разработки в области техники, технологий производства, управления. Несмотря на повышенный риск вложения средств в инновационные проекты, информация о них, доведенная до функционирующих и вновь регистрируемых предприятиях, способна найти инвестора из их числа.

В решении данной проблемы – повышение отдачи от использования инновационного ресурса, важное значение играет координирующая роль региональной системы управления, обеспечивающая процессы выделения приоритетных направлений исследований, концентрирующая усилия различных коллективов, оказывающая финансовую поддержку разрабатываемым проектам.

Административный ресурс. Традиционно понимаемый административный ресурс включает систему регионального управления в сочетании с комплексом воздействий, которые она может оказывать на экономическое, социальное развитие региона, его экологическое состояние. Эффективность административных ресурсов определяется разграничением полномочий между различными элементами системы управления, процессами организации новых и упразднения старых подсистем, делегирования полномочий, оптимизированных по набору функций и ответственности. С течением времени можно ожидать уменьшения роли данного вида ресурсов в общем векторе управления региональным развитием.

Инвестиционные ресурсы. Хотя в качестве инвестиционных ресурсов могут выступать и некоторые из перечисленных выше, они выделены в отдельную категорию, поскольку имеют, наряду с традиционно рассматриваемыми, другую существенную составляющую. Речь идет о формировании с помощью инвестиций ресурсов других типов. Это обеспечивает возможность использования позитивных эффектов синергии.

Источники инвестиционных ресурсов, управляемых прямо или косвенно на уровне региональной системы управления широко известны. К группе непосредственно подконтрольных источников отнесены бюджетные средства и иностранные инвестиции. Последние, однако, могут прямо управляться лишь в смысле ограничения. Приток же иностранных инвестиций обусловлен, как правило, другими причинами и с функционированием органов управления регионом напрямую не связан. Ко второй группе потенциальных инвесторов могут быть отнесены собственные средства предприятий, населения, внешние по отношению к рассматриваемому региону источники.

Правовой ресурс является одним из наиболее действенных, с одной стороны, и понятных с точки зрения механизма его использования – с другой. Однако динамические характеристики процессов реализации в целях управления региональным развитием данного вида ресурса не в полной мере соответствуют скорости изменения параметров экономической системы. Подтверждением этого являлась высокая потребность в формировании правовых основ нового уклада российской экономики, которая наблюдалась в период реформ.

Основное различие в механизмах управления ресурсами приведенных выше видов обусловлено повышенной сложностью процессов самоорганизации, что не позволяет с приемлемой точностью прогнозировать их развитие.

Развивая представление о процессе управления региональными экономическими системами [1, 4], можно выделить два основных этапа, определяющих их эффективность – управление и наблюдение, которые, в свою очередь, могут быть классифицированы на два существенно различающихся типа (непосредственное, получаемое без каких-бы то ни было промежуточных звеньев от вышестоящего по иерархии управленческой структуры элемента системы; опосредованное, передаваемое от других, равноправных с рассматриваемым элементом).

Данная классификация несколько отличается от традиционной, в которой под косвенным управлением понимается изменение условий функционирования некоторого системного элемента или их группы, приводящее к принятию им самостоятельных, но совпадающих с общесистемными целями развития решений (управление условиями или самоорганизацией) [3].

В теории управления существует понятие «прямое управление», в соответствии с которым алгоритм управления вырабатывается только на основе заданного алгоритма функционирования, определяемого набором критериев [4]. Данный принцип не предусматривает наличия в системе обратных связей, что и отличает его от типов предлагаемой классификации.

В таблице 1 приводится характеристика выделенных сочетаний взаимодействий, определяющих характер распространения управляющих воздействий. Хотя используемая в таблице терминология опирается на информационную составляющую управления, указанная информация несколько отличается от «информационного ресурса», который рассматривался выше, поскольку последний характеризуется возможностью непосредственно влиять на принятие решений различными системными элементами (то есть решается задача управления а не передача информации).

Таблица 1

Характеристика типов управляющих воздействий в региональной системе

	Управление	Наблюдение
Прямое	Объект управления воспринимает управляющие воздействия непосредственно от управляющего элемента.	Имеется возможность непосредственно наблюдать результаты управляющих воздействий, при этом наблюдаемые параметры имеют удобную для измерения форму, допускающую проведение процедур структуризации, систематизации; количественная форма представления данных.
Опосредованное	Управление осуществляется за счет изменения поведения других элементов системы, с которыми рассматриваемый (управляемый) связан другими, более существенными (по сравнению с управленческими) взаимодействиями.	Отсутствует возможность выделения информации об интересующей части системы в массиве данных, варианты адекватного выделения самого подмножества данных элементов не позволяют пренебречь внутрисистемными взаимодействиями, искажающими информацию. Высокая степень неопределенности, определяемая наличием активных элементов в системе, их значительным количеством, лингвистическая форма информации.

В результате получим четыре возможных сочетания, определяющих типовые задачи регулирования процессов функционирования региональной экономики: управление прямое (УП), управление опосредованное (УО), наблюдение прямое (НП), наблюдение опосредо-

ванное (Н0). Решение указанных типовых задач связано с использованием различного вида ресурсов, причем для каждой из них векторы управляющих воздействий будут отличаться значимостью отдельных компонентов (таблица 2).

Таблица 2

Оценки относительной интенсивности использования различных видов ресурсов в типовых задачах управления

Коэффициент значимости (реализуемости)	Типовая задача	Ресурсы управления региональным развитием					
		Региональный бюджет	Информационный	Инвестиционный	Инновационный	Административный	Правовой
10	УП	5	2	3	1	4	6
8	УО	2	5	6	4	1	3
3	НП	3	5	1	2	4	6
1	НО	5	6	2	4	3	1
Взвешенная сумма рангов	80	81	83	52	63	103	

Представленные в таблице 2 данные получены в результате обобщения информации экспертного опроса (определялись ранговое распределение различных видов ресурсов при решении выделенных типов задач, а также оценивалась их значимость по шкале 0-10). Чем выше значение ранга, тем более интенсивно используется соответствующий вид ресурса. Взвешенная сумма рангов, определяемая на основе учета относительной значимости различных типов задач, соответствует существующей практике управления.

Как следует из данных таблицы 2, наибольшим значением интенсивности влияния (103) на региональную систему характеризуется правовой ресурс, что вполне логично. Административный ресурс постепенно утрачивает свою силу, что также отражается соответствующим значением интегрального показателя (63). Интересным является тот факт, что недостаточно широко используемый в настоящее время информационный ресурс получил оценку, сопоставимую с инвестиционным и региональным бюджетом (81, 80 и 83 соответственно). В целом же, анализ приведенной таблицы определяет необходимость активизации использования в целях управления региональным развитием информационных и инновационных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев С.Ю. Совершенствование организационно-экономических механизмов управления региональной экономикой. СПб., 1998.
2. Вишнев М.В., Павлов Р.А. Применение информационных систем в задачах регионального управления // II Международная научно-практическая конференция «Проблемы регионального управления, экономики, права и инновационных процессов в образовании»: Тезисы докладов. Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2001.
3. Лябах Н.Н., Тхакушинов М.А., Чефранов С.Г. Идентификация рынка: задачи, пути решения, инструментарий. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999.
4. Фалмер Р. Энциклопедия современного управления. М., 1992.
5. Цалов Г.В., Чефранов С.Г. Разработка системно-информационного подхода к формированию коммуникативной системы развития бизнеса. МИТЦ-Наука: международный научный вестник: сетевое электронное научное издание. 2006. № 3 // [http://www.reos.ru/REOS/nauka.nsf/0/A1ED34BDA8074C91C32571F80055D751/\\$FILE/CalovGV.pdf](http://www.reos.ru/REOS/nauka.nsf/0/A1ED34BDA8074C91C32571F80055D751/$FILE/CalovGV.pdf)

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Положение сельского хозяйства в продовольственном комплексе характеризуется отношениями зависимости от корпорации, как в области торговли, так и в сфере производства. Эта зависимость от смежных отраслей экономики реализуется в том, что аграрный продукт по пути к конечному потребителю, «впитывая» в себя средства производства, произведенные в машиностроении, химической и комбикормовой промышленности, затем поступит в переработку на предприятия пищевой промышленности и реализуется предприятиями торговой хозяйственной деятельности. Зависимость может быть выражена в такой последовательности:

- производство средств производства для сельского хозяйства;
- материально-техническое снабжение и обслуживание;
- фермерское хозяйство по производству сельскохозяйственной продукции;
- промышленная переработка сельскохозяйственной продукции;
- хранение и реализация в оптовой и розничной торговле.

Важность интеграционных связей сельского хозяйства с промышленностью и торговлей была оценена Джоном Н. Дэвисом, который считал, что агробизнес означает сумму всех фермерских операций плюс производство и распределение продукции, необходимой для снабжения фермерских хозяйств, плюс сумму операций, осуществляемых в связи с транспортировкой, хранением, переработкой и распределением сельскохозяйственной продукции.

Отечественное аграрное производство на данном уровне развития общества еще не превратилось в элемент, звено общественной цепи производства жизненных средств; воспроизводственная система аграрного производства, еще не перешла в воспроизводственную систему агропромышленного производства продуктов питания и других товаров из сельскохозяйственного сырья.

В ряде стран, например в США, под воздействием самых различных факторов сформировался гигантский комплекс агробизнеса на базе аграрного, торгового и промышленного капитала. Он состоит из следующих групп отраслей:

- производство и снабжение сельского хозяйства материально-техническими средствами и услугами (техника, удобрения, семена, стройматериалы и т.д.);
- производство сельскохозяйственной продукции, т.е. собственно сельское хозяйство (растениеводство и животноводство);
- хранение, транспортировка и переработка сельскохозяйственной продукции в подготовке для потребления товара, оптовая и розничная торговля продуктами питания и другими товарами, изготовленными из сельскохозяйственного сырья.

В середине 90-х годов в агропромышленном комплексе стали проявляться первые результаты проведения в стране экономических и политических реформ. Все чаще можно было констатировать факты того, что органы государственного, а зачастую и территориального управления являются отстраненными от реальных рыночных процессов в агропромышленной сфере, тогда как государство без сомнения является субъектом этих процессов, причем непосредственным и регулирующим. Однако этому положению есть и свои объяснения.

Состояние, в котором находятся различные хозяйствующие субъекты в аграрном секторе страны, накладывает негативный отпечаток на всю систему отношений. В самом деле, хозяйствующие субъекты при всеохватывающем ранее регулировании лишились элементарных экономических прав в производстве и обмене сельскохозяйственной продукции и поэтому пытаются избавиться от какого-либо участия во взаимоотношениях с вертикальными структурами управления. Ведь еще относительно недавно через государственную сеть реализовывалось около 70% конечной продукции всего сельского хозяйства. Государство выступало в роли основного покупателя и продавца сельскохозяйственных товаров, основного фондодержателя и инвестора.

В условиях рыночных отношений, преобладания рыночных принципов ведения хозяйства в агропромышленном комплексе можно говорить о повышении коммерческого риска,

о неопределенности ситуации сбыта сельскохозяйственной продукции в потребительской сфере, иногда удаленной за тысячи километров от места ее производства.

В качестве основных направлений регулирующего воздействия на развитие агропромышленного комплекса можно обозначить следующее:

- регулирование спроса и предложения;
- стимулирование научно-технических разработок и индустриализации агропромышленного хозяйства;
- создание территориальной социальной инфраструктуры;
- формирование системы информационного обеспечения субъектов хозяйствования;
- сертификация сельскохозяйственной продукции и т.п.

В теории аграрных отношений передовых стран государственное регулирование понимается как логическая и историческая ступень развития сельского хозяйства и отношений между различными собственниками и владельцами земли. И с таким суждением нельзя не согласиться. Расширение этих отношений ведет к образованию ассоциаций и индивидуальных крестьянских хозяйств, эволюции управления, способствует усилению тенденций к росту государственного регулирования.

Это положение, пожалуй, более всего представлено в развитых странах Запада, с индустриально развитой сельскохозяйственной сферой. Там между государственными органами управления и производителями сельскохозяйственной продукции сложились устойчивые отношения, которые проявляются следующим образом. За органами государственного управления закреплены такие регулирующие функции как: обслуживание, техническая помощь, инвестиции и кредитование, аудиторский контроль, льготное налогообложение, а все непосредственные функции выполняются субъектами хозяйствования агропромышленного комплекса.

Наиболее активно государственное регулирование осуществляется в странах с отсталым агропромышленным комплексом. О степени отставания можно судить не только по темпам производства той или иной продукции, но и по представительству этой продукции на внешнем или внутреннем рынках. Для агропромышленного комплекса России и отдельных регионов характерна утрата этого представительства с 80–90% в начале 80-х годов до 20% в середине 90-х.

В России в 90-х годах наметились контуры преобразования колхозов и совхозов в арендные, коллективные и индивидуальные фермерские хозяйства, которые также подвергаются государственному регулированию, в частности, посредством обеспечения сельскохозяйственных производителей материальными, финансовыми и технологическими ресурсами, посадочными материалами, пунктами хранения и переработки продукции.

На каких же принципах строится система государственного регулирования агропромышленного комплекса?

Если принять во внимание то обстоятельство, что рыночные отношения предполагают прямые и косвенные принципы регулирования, то их можно объединить в общие, обусловленные природой возникновения экономических отношений, и частные, отражающие ситуативный подход к управлению.

Общие принципы, с нашей точки зрения, можно подразделить на формационные, цивилизованные, научно-обоснованные и частные.

Формационные принципы регулирования агропромышленной сферы предполагают наличие организационно-правовых форм хозяйствования с различными целями и задачами, положением на товарном рынке, отношением к собственности на землю и т.п., что обуславливает, в известной мере, границы правовой и экономической самостоятельности субъектов хозяйствования, в некоторых случаях регулирующее воздействие со стороны государства, например, на агропромышленную структуру, построенную в виде сельхозконцерна с замкнутым производственным циклом в достаточной степени ограничено и может осуществляться в виде мер поддержки (инвестиции, кредиты) и организации закупки в госрезерв произведенных товаров.

Цивилизованные принципы государственного регулирования агропромышленной сферы связываются нами с наличием устоявшихся процедур управленческого воздействия, основанных на опыте передовых или развитых агропромышленных стран. Этот опыт позволяет

идти не по пути “проб и ошибок”, а цивилизованным способом, сокращающим возможности риска, неопределенности ситуации, экономических локальных кризисов.

Научно-обоснованные принципы регулирования агропромышленной сферы как бы вбирают в себя два предыдущих принципа либо основываются на них. По сути, речь идет об установлении специальных соотношений между промышленной и сельскохозяйственной сферой, транспортными коммуникациями, системой информационного и стратегического обеспечения.

Частные принципы регулирования агропромышленного комплекса связываются нами с оперативным управленческим воздействием на процедуры взаимоотношений между органами государственного и территориального управления, с одной стороны, и субъектами хозяйствования, с другой. Это касается, прежде всего, ответственности производителей за качество произведенной продукции, своевременности платежей за аренду земли, уплату налогов за использование земель, выполнение нормативных требований землевладения и землепользования. Сюда же целесообразно отнести и принцип социальной защищенности крестьянских хозяйств рыночного типа. Необходимость в этом возникает при политической и экономической нестабильности государства, падении рыночных цен, обусловленной внешней конкуренцией, угрозе разорения хозяйств и т.д.

Мировой опыт хозяйствования хотя и не обозначил выявленные принципы регулирования агропромышленной сферы, но подтверждает их наличие. При этом стоит отметить, что в условиях реформирования принципы и организация государственного регулирования претерпели значительные изменения. Во-первых, само понятие «государственное регулирование» сформировалось относительно недавно. Понятие «агропромышленный комплекс» стало ближе традиционному в западной экономической литературе понятию «агробизнес». Во-вторых, изменились цели и приоритеты государственного регулирования. А самое главное, изменились формы осуществления государственного регулирования АПК.

ШЕВЧЕНКО М.В.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИН

Переход к рыночным условиям продаж вин характерен, ранее не обременяющей отечественных производителей, состязательностью. Российский рынок заполнен, наряду с высококачественными, поддельными низкокачественными, вредными для здоровья населения и употребления винами. (По данным Государственной Думы в 2002 г. на российском рынке около 74% товаров народного потребления фальсифицировано).

Фальсификация определяется как подделка, подмена в процессе изготовления продукции определённого качества другой, менее ценной, не соответствующей своему названию, и дальнейшая реализация её в корыстных целях. Фальсификацией во всём мире занимаются давно. Но самое опасное – фальсификация алкогольных напитков, поскольку человек, употребляющий их, по мере потребления уменьшает бдительность. Недобросовестные производители и поставщики используют самые изощрённые средства для «наполнения» алкогольных напитков дешёвыми компонентами, получая при этом прибыль. Следствием этих подделок являются материальные и физиологические потери.

При ассортиментной фальсификации подделка осуществляется путём замены одного товара другим с сохранением определённого сходства. В качестве заменителя может быть использована вода, низкокачественный натуральный или искусственный пищевой или не пищевой компонент, а также различные имитаторы. При качественной фальсификации производится подделка товаров с помощью различных добавок, которые улучшают внешний вид (органолептические свойства) продукта, но заведомо понижают его качественные (визуально не обнаруживаемые) показатели. Для качественной фальсификации используют различные красящие и ароматизирующие вещества типа подсластителей, которые не предусмотре-

ны технологией производства и рецептурой. К этому виду фальсификации можно отнести замену натурального оригинала отходами.

Информационная фальсификация представляет собой обман потребителя с помощью недостоверной или заведомо ложной информации о товаре. Могут искажаться данные о наименовании товара, фирме-изготовителе и стране, поставщике, информация о пищевой ценности, сроках хранения, способах употребления, методах хранения и т. д. Наиболее часто случаи фальсификации связаны с товарами импортного производства. Это связано с незнанием иностранных языков, неумением читать и толковать записи на этикетках. Решением Международного арбитража в 1982 году за нашей страной были закреплены приоритет создания водки как русского оригинального алкогольного напитка и исключительные права на её рекламу под этим наименованием на мировом рынке, а также признан экспортно-рекламный лозунг: «Только водка из России – настоящая русская водка». Однако крупнейший алкогольный рынок мира – российский рынок – переживает в настоящее время глубочайший кризис. Происходит разрушение имиджа традиционных торговых марок российских алкогольных изделий, насыщение рынка алкогольной продукцией низкого качества. Имея лучшую в мире продукцию в классе водок и ликеро-водочных изделий, Россия контролирует менее 4% мирового рынка, а пиратская эксплуатация исконно российских торговых марок водок, вин, пива, несогласованность действий производителей и экспортёров ведут к подрыву авторитета российской продукции и её вытеснению с рынков сбыта.

Вся алкогольная продукция, находящаяся в обороте, при оптовой и розничной торговле признаётся допустимой к реализации только при наличии надлежащих учётных финансовых и транспортных документов, а также документального подтверждения соответствия её требованиям стандартов, санитарных правил, норм и гигиенических нормативов; права на осуществление деятельности, связанной с оборотом этой продукции; государственной её регистрации (с 1 января 1997 г.); легальности производства на территории Российской Федерации алкогольной продукции иностранного производства.

Реализуемая на территории России импортная алкогольная продукция должна сопровождаться информацией на русском языке о сертификации, коде изготовителя, знаке соответствия.

Перспективным методом борьбы с подделками продукции может стать защита их с помощью голографических меток, которые наносятся на поверхность изделия и служат для визуального контроля его подлинности. Такую метку нельзя отделить от поверхности защищаемого объекта и перенести на другой объект, не разрушив эту метку..

Инструментом для определения фальсификации продуктов является идентификация – отождествление, установление совпадения чего-либо с чем-либо. Применительно к товару под идентификацией следует понимать установление соответствия наименования товара, указанного на маркировке или в сопроводительных документах, предъявляемых к нему требованиям.

Проведение качественной идентификации – очень сложный, ёмкий, длительный и дорогостоящий процесс. Основным методическим принципом установления фальсификации является глубина исследований продуктов, близких по свойствам.

Проверка товаров с подозрением на их фальсификацию требует использования не только специальных физических, физико-химических и химических методов анализа, но и новых эффективных способов определения фальсификации и идентификации. В настоящее время появилось много таких методов, особенностью которых является быстрота анализа и простота применения.

Разработан метод (французская фирма «Eurofins») для установления места происхождения вин, спиртов, ликёров, фруктовых соков, безалкогольных напитков, подслащённых продуктов. Он основан на том знании, что соотношение изотопов (углерода, водорода, кислорода, азота) меняется в зависимости от места и времени происхождения вин.

С помощью ферментного иммуноанализа можно быстро определять минимальные количества (следы) анализируемого вещества в составе продукта без дорогостоящей очистки и концентрации образца. В настоящее время иммуноанализ применяют для обнаружения в продуктах остатков пестицидов, гербицидов, стимуляторов роста и антибиотиков.

Происхождение и качество продукта во многом определяется его запахом. Английские фирмы «Aromascap» и «Neotronics» разработали и выпускают так называемые электронные носы. Наличие базы данных запахов позволяет этим прибором всего лишь за 10 сек. «узнавать» продукты по запаху.

Безвредность вин – важнейшая проблема современности. Вина могут быть источником и носителем значительного числа опасных для здоровья человека химических веществ. Через пищу в организм человека попадают до 70% химических веществ и лишь 30% – через питьё и воздух. Значительную опасность с точки зрения попадания токсичных веществ представляет загрязнение окружающей среды отходами промышленности и сельского хозяйства. Интенсивное развитие сельского хозяйства и промышленности привело к увеличению вредных для человека выбросов во внешнюю среду жидких и газообразных технических отходов. В сельском хозяйстве используют сотни различных пестицидов химического и биологического происхождения, которые попадают в виноград. По данным Национальной академии наук США, 90% фунгицидов, 60% гербицидов и 30% инсектицидов способны провоцировать раковые заболевания. Из 400 пестицидов, используемых в мировом сельском хозяйстве, 262 являются в разной степени мутагенными. Результаты обследования в нашей стране свидетельствуют о высоком уровне загрязнённости винограда токсичными химическими соединениями, биологическими агентами и микроорганизмами. С 1986 г. уровень радионуклидов в продуктах питания увеличился в 5–20 раз. За 5 лет загрязнение продуктов нитратами возросло в 5 раз. В ягодах винограда содержание нитратов превышает суточную дозу до 8 раз. В пробах пищевых продуктов примерно 10% из них содержат тяжёлые металлы. Так, в 52% исследованных образцов сливочного масла содержались токсичные вещества (медь, железо, цинк, свинец и др.) выше предельно допустимой нормы. В южных районах европейской части России в различных зерновых культурах афлатоксины, выделяемые микроорганизмами, превышали предельно допустимые нормы в 20–70 раз.

При решении проблемы безопасности вин необходимо, прежде всего, заботиться о чистом сырье для их производства. Для получения конкурентоспособной винодельческой продукции необходимо устранить:

- нарушение правил использования в растениеводстве неконтролируемых по качеству удобрений, оросительных вод, пестицидов, антибиотиков;
- поступление в сырьё токсических веществ из окружающей среды – атмосферного воздуха, почвы, водоёмов и др.;
- несоблюдение санитарных требований к технологии производства и хранению винодельческой продукции, что приводит к образованию бактериальных токсинов;
- применение новых нетрадиционных, зачастую непроверенных технологий производства вин, использование запрещённых и неразрешённых пищевых добавок (красителей, консервантов, антиокислителей и др.);
- перенос в виноматериалы токсических веществ из оборудования, моющих средств, посуды, инвентаря, тары, упаковки, вследствие использования неразрешённых полимерных, резиновых и металлических материалов;
- образование в виноматериале токсических соединений в процессе теплового воздействия, облучения и других способов технологической обработки.

Принятые нормативы содержания химических элементов в составе винодельческой продукции приведены в табл. 1.

Таблица 1

Допустимые уровни содержания химических элементов в продовольственном сырье, (мг/кг, не более)

Продукты	Токсические элементы					
	свинец	кадмий	мышьяк	ртуть	медь	цинк
Сахар (он применяется в алкогольном производстве)	1,0	0,05	0,5	0,01	1,0	3,0
Свежие ягоды, гребни гроздьев	0,5	0,03	0,2	0,02	5,0	10,0
Минеральные воды	0,1	0,01	0,1	0,005	1,0	5,0
Вино	0,3	0,03	0,2	0,005	5,0	10,0

Для сохранения сырья для виноделия применяют различные виды ионизирующих излучений, и, прежде всего γ – лучи, рентгеновские лучи, b – лучи и ускоренные электроны. Наиболее распространена радиуризация – радиационная обработка при дозах, подавляющих жизнедеятельность микроорганизмов без ухудшения внешнего вида, вкуса, запаха, питательных свойств ягод, в результате чего увеличивается срок их хранения. Этот метод был предложен специальной комиссией Международного агентства по мирному использованию атомной энергии (МАГАТЭ).

Пищевые продукты по-разному реагируют на облучение. Установлены пороговые дозы от 40 до 900 Крад., превышение которых изменяет цвет и вкус ягод.

Для длительного и качественного хранения свежих ягод и других продуктов во всём мире широкое применение находит метод хранения сельскохозяйственной продукции в регулируемой газовой среде.

Шампанские вина. Осколки и осадок. Шипучесть вина представляет опасность, если прочность бутылок невысока. Взрываемость составляет от 20 до 40% бутылок, в зависимости от винтажа. Верх неосторожности – идти по складу, где хранятся шампанские вина, без железной маски, защищающей лицо от разлетающегося стекла. «Осадок и воздух – вот две чумы для шампанского вина». Чтобы освободить вино от любого рода осадка, требуется постоянно декантировать его в чистые емкости, с сопутствующим риском излишне интенсивного соприкосновения с воздухом. Возникает проблема утилизации осадков. От неудачного винтажа выдержанные вина «умирают», но потребитель такого вина об этом представления не имеет, однако имеет последствия в виде неприятных ощущений, самочувствия.

Чем светлее и зеленее вино, тем вероятнее оно обретет игристость к весне. Самое шипучее вино дает белый виноград. Но вино из черного винограда, сделанное со всеми предосторожностями, долговечнее и гораздо дольше вызревает (примерно 8–10 лет).

Форма, размер и вес бутылок с шампанским, размер используемой пробки и то, как они должны быть прикрепленными к горлышку бутылки – все это очень важные объекты. Давление в бутылках непредсказуемо, поскольку все шампанские вина – как игристые, так и нет – закупориваются одинаково.

Любые реферментации вызывают осадок мертвых дрожжевых клеток, которые остаются в бутылке. Осадку уделялось много внимания, но для борьбы с ним использовался только малоэффективный и расточительный способ «депотаж» с потерей по пути большого количества ценного газа. Повторное использование осадков не изучено, а их рекуперация и регенерация научно не обоснованы, следовательно, остаются экологически опасными для окружающей среды.

За многие годы существования человечества огромное число людей погибло от разных эпидемий. Для борьбы с ними проводят известные научно-обоснованные комплексы мероприятий: прививки, вакцины, карантин и др. Однако не существует готовых рецептов для борьбы с терроризмом, направленным на распространение неизученной инфекции посредством алкоголя в густо населенных пунктах. Можно спрогнозировать скорость увеличения числа заболевших здоровых людей, если в начальный момент времени в группу выпивающих попадает один инфицированный человек (источник инфекции).

Роль апелласьонов в виноделии. Многие критики в разное время призывали к ревизии винных законов. Виноделы зарубежья хвастались превосходством своих более гибких и податливых чем в России винных режимов. В России не разработаны строжайшие экспортные и, в особенности, импортные законы, разумная региональная классификация и программа чистоты марок вин. Это значит, что виноделы могут смешивать сорта и регионы для создания наилучшего продукта. Разумеется, никто не хочет марочной усредненности или сконструированного вина «без роду и племени», которым «заливают» мир многие виноделы зарубежья. Именно система апелласьонов наилучшим образом оберегает все самое высокое и долговечное, что есть в вине всего мира.

Принцип общей собственности, заключенный в наименовании вина. Имя вина никогда не должно принадлежать только одному человеку, использующему его для своей собственной выгоды. Каким бы ни было имя вина, оно сосуществует с другими наименованиями, просто подчеркивая их различие. Это – полная противоположность брендам – образованиям, находящимся в частной собственности, которые должны по замыслу приносить максималь-

ную выгоду их владельцам и подавлять соперников, подчеркивая свое превосходство. Право общей собственности, принадлежащей множеству производителей, делает из него антимонопольное орудие, защиту от худших и самых разрушительных проявлений свободного рынка. Он просто помогает мелким производителям, предоставляя им «общее знамя», под которым можно торговать. Без этого знамени мелким производителям не удастся найти какую-либо опору ни на российском, ни на международном рынках, а крупные производители вин не преминут воспользоваться потерей такого потенциала.

Апеллясьон защищает также малоизвестные и сложные методы производства вин. Вино не должно своим вкусом «намекать» на сорт винограда или примененные в его производстве технологии. Аромат и вкус вина, в первую очередь, должны отражать особенности того места на земле, где это вино появилось на свет. Вино имеет способность нести в себе свойства земли, на которой оно было создано, в гораздо большей степени, чем любой другой сельскохозяйственный продукт. Для оценки конкурентоспособности необходимо:

- доказать оригинальность имени вина в соответствии с эго экологическим паспортом и апеллясьоном (контроль наименования по происхождению);
- подлинность марки вина, как неизменность параметров влияния на здоровье человека;
- важность марки вина в российской экономике;
- определить наименование заинтересованной стороны в проведении релевантного аудита вин;
- определить наименование предприятия-производителя апеллясьонных вин.

Влияние на конкурентоспособность наличия микотоксинов в вине. В последнее время микотоксины, образуемые микроскопическими грибами, привлекают все большее внимание из-за того, что они:

- чрезвычайно широко распространены в природе;
- при благоприятных условиях могут поражать различные пищевые, кормовые, производственные вещества и наносить существенный урон народному хозяйству;
- потребление продуктов и кормов, контаминированных этими грибами и микотоксинами, может сопровождаться тяжелыми заболеваниями человека и сельскохозяйственных животных (микотоксикозы).

В настоящее время известно около 250 видов микромицетов, образующих свыше 100 микотоксинов. Потенциальная и реальная опасность микотоксинов значительно усиливается их высокой стабильностью к различным неблагоприятным воздействиям, к которым относятся обработка минеральными кислотами, щелочами и другими агентами. В винограде микотоксины присутствуют в комплексе. Поступление микотоксинов в организм резко сказывается на здоровье человека. При добавлении остаточного количества пестицидов их совместное с микотоксинами токсичное действие усиливается.

Количественное содержание микотоксинов в алкогольных продуктах многих стран, в том числе и России, регламентируется табл. 2.

Таблица 2

Содержание микотоксинов в основных компонентах винодельческой продукции

Микотоксин	Предельно допустимое количество, мг/куб.дм	Число стран, принявших нормативы по содержанию микотоксинов	Предельно допустимое количество в России, мг/куб.дм
Патулин в виноматериалах	0,02–0,05	10	0,05
Афлатоксин в пищевых продуктах	0–0,005	53	0,005
Афлатоксин-М1 в молоке	0–0,005	15	0,005
Дезоксиниваленол в пшенице	1,0–4,0	5	0,7–1,0

Микотоксины впервые обнаружены в винах Швейцарии, Австралии, Германии и Италии. На содержание микотоксинов в винах существенное влияние оказывают климат, почва и особенность технологии виноделия, повышенная влажность воздуха. Микотоксины занимают

3-е место по степени токсичности – после радиоактивных элементов и тяжелых металлов. Микотоксин исследовали в специально подготовленных пробах виноградного сула и готового вина. Если в переработанном винограде 7% гнили, то в вине появляется горчинка во вкусе, а при 50% гнили – 100%-я горечь, легко обнаруживаемая на вкус, терпкость, повышенная кислотность. Микотоксины хорошо сохраняются в кислой среде и спирте, поэтому их присутствие в вине нежелательно, так как создает угрозу здоровью.

Концентрация компонент-радионуклидного спектра радона при производстве шампанского вина классическим способом. С 80-х годов в научной литературе стали публиковать статистические данные об ответственности за гибель примерно 20000 человек за счет поражения инертным радиоактивным газом радоном, выделяющихся из земных недр. Швеция признала непригодность 4600 домов для обитания из-за радиоактивной опасности облучения жителей радоном, во Франции, например, в Лозанне уровень радиации превышал более чем в 100 раз годовую норму для шахтеров в радиоактивных шахтах. Все что содержится в атмосфере оседает на почве, попадая затем в фрукты и овощи. Выращенный на такой почве виноград также поражен. При наличии радионуклидов в употребляемых напитках и продуктах они осаждаются на внутренних тканях пищевода, легких, распадаются с выбросом α - и β -частиц и наносят повреждения организму. Комиссия защиты окружающей среды провела количественную и процентную оценку риска смерти от радона (табл. 3). В качестве контрольного отрезка времени была принята средняя продолжительность жизни.

Таблица 3

Оценка риска от наличия радона в вине

Доза радиации, Бк/куб.м	Ежегодная радиация, ремс/г	Оценка риска смертности, %
150	2	5
740	10	21
7400	100	77

Для нашей работы принципиально важен вопрос об источниках возникновения радиации и путях проникновения радионуклидов в вине, в том числе и спиртосодержащие жидкости, что наиболее четко можно проследить на примере производства классического шампанского.

В последние 10 лет органы медико-экологического контроля России зафиксировали массовую экспансию в Россию некачественных и опасных для здоровья населения страны продуктов питания. В связи с этим возникает актуальная проблема объективной медико-биологической оценки экспортируемых в Россию вин, в частности шампанских, приготовленных классическим способом за рубежом.

Влияние захоронений пестицидов на объекты окружающей природной среды. Рассматриваемая область – крупный транспортный узел, работающий не только на удовлетворение внутренних потребностей, но и на обеспечение межрегиональных и внешнеэкономических связей России. По ее территории проходят 6 магистральных железнодорожных линий, 7 автомобильных дорог федерального значения, воднотранспортный путь по Дону из Азово-Черноморского бассейна внутрь России, свыше 10 продуктопроводов.

Ежегодно в области возникают инциденты, связанные с несанкционированными захоронениями пестицидов. Экологически опасным и значимым является место на территории посёлка «Вершинное». Оценочные количества захороненных пестицидов составляют около 50 т. При проведении эколого-токсикологического обследования обнаружены в поверхностном слое почвы остаточные количества ДДТ и его метаболиты, прометрин, сера. Сумма хлорорганических токсикантов превышает норму в 20 раз на территории захоронения и в 7 раз в почве прилегающих сельхозугодий.

Кроме того, в пос. Вершинный в источниках питьевого водоснабжения обнаружены значительные концентрации препаратов серы, отмечена очень высокая интегральная токсичность воды. На землях Тубянской сельской администрации на территории бывшего межхозяйственного пункта химизации, включавшего склад хранения минеральных удобрений и пестицидов, растворный узел и взлетно-посадочную полосу, была произведена попытка разработки щебеночного карьера. При проведении вскрышных работ был нарушен загрязненный почвенный грунт, обнажив загрязненный слой песчаника. При воздействии атмосфер-

ных осадков активизировалась миграция пестицидных препаратов в водоносный горизонт. Тест-контроль воды артезианской скважины и колодца населенного пункта Озерской выявил достаточно высокую интегральную токсичность. Данный участок находится на правом возвышенном берегу реки, поэтому не исключена вероятность миграции пестицидов с внутрипочвенным стоком в реку.

В 1977 году близ г. Батайска организован пункт подземного опытно-промышленного захоронения пришедших в негодность пестицидных препаратов. Было загружено свыше 1500 т. пришедших в негодность ядохимикатов и тары от них. Захоронение произведено в 12 подземных полостях, выполненных методом камуфлетных взрывов.

Согласно техно-рабочему проекту, выполненному «ВНИИПРОМГАЗ» в 1977 году, было предусмотрено проведение химико-токсикологического контроля за миграцией ядохимикатов из полостей, с оборудованием наблюдательных скважин, которые необходимо было бурить через 1, 3, 5, 15 и т. д. лет. Однако такие исследования никогда не проводились.

Всё многообразие экологических нарушений в виноделии отражается в первую очередь в почве и воде. Выращенный в таких условиях виноград, а затем произведённые из него вина не могут быть конкурентоспособными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мокрянин М.Н., Шевченко М.В., Фролов Д.В. Экологический аудит. Практикум. Ростов н/Д.: РГАСХМ, 2005.
2. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
3. Ростовская область 2004: Стат. сб. Ростов н/Д.: Ростовстат, 2005.

ШИРШОВ В.Ю.

МЕСТО ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Страхование является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов современной российской финансовой системы. Несмотря на свою сравнительную молодость, данная сфера финансовых отношений год от года прочно занимает ключевое место в системе перераспределительных отношений. Незрелость экономики, отсталость страховой культуры среди субъектов страхования, несоответствия в отечественной законодательной базе, слабая методологическая подпитка – всё это в совокупности не позволяет полностью воспользоваться механизмом перераспределения финансовых ресурсов через систему обязательного страхования.

Обязательное страхование на современном этапе необходимо рассматривать как систему экономических отношений, связанных с обеспечением гарантий и антикризисных мероприятий, подразумевающую образование за счёт взносов юридических и физических лиц страховых фондов и их дальнейшее использование в целях возмещения ущерба, возникающего вследствие наступления страховых случаев. Роль и значение страхования возрастает в силу следующих сложившихся объективных причин:

- ежегодно нарастает частота и тяжесть разного рода чрезвычайных событий стихийного и техногенного характера;
- в силу роста достижений науки и техники возрастает число рисков, опыт управления и минимизации которых не выработан;
- отработка рыночной модели экономики и усложнение хозяйственных связей, ведёт к возникновению новых предпринимательских рисков и рисков в сфере финансового рынка;
- ежегодно растёт проблема старения населения и увеличения его потребности в функциональной системе социальной защиты.

Для современной России объективная необходимость в обязательном страховании обусловлена следующими факторами:

- весьма ограничена возможность помощи государства при наступлении чрезвычайных событий так как объёмы финансовых ресурсов на социальную политику довольно ограничены;
- практически во всех отраслях производства продолжают функционировать устаревшие технологии и основные фонды с высоким процентом износа, что в свою очередь не может гарантировать безопасный процесс труда и сохранность в целостности окружающей природной среды;

Между тем, пользу от обязательных видов страхования для современной российской экономики и социальной сферы трудно переоценить.

Во-первых, финансовые ресурсы страховщика на определённом этапе превращаются в мощный инвестиционный рычаг.

Во-вторых, с укреплением и ростом объёмов страхового рынка как отрасли национального хозяйства, страховщики становятся поставщиками большого количества новых рабочих мест, что, несомненно, укрепляет социальную сферу и минимизирует безработицу. Число занятых в российской страховой отрасли по различным оценкам составляет от 250 до 300 тыс. человек.

В последние годы об обязательном страховании всё чаще говорят как о социальном явлении, направленном на минимизацию потенциально возможных убытков в процессе общественного воспроизводства. В этой связи стержневым вопросом в определении места обязательных видов страхования в современной системе страхования является понятие «социальный». В основе данного понятия лежит определение «социум», что означает общество. Словарь Даля характеризует понятие «социальный» как общественный, относящийся к жизни людей и их отношениям в обществе. Иначе говоря, обязательное страхование является общественным, необходимым для жизни людей явлением, направленным на формирование и защиту их общественных, производственных и экономических интересов. В связи с этим можно соотнести понятие «социальный» к понятию «страхования в условиях создания социально ориентированной экономики». Социальная направленность является фактором, породившим объективную необходимость страхования вообще. Соответственно, потребность в обязательном страховании по своему происхождению является также следствием развития общества, как и потребность в улучшении жизненных условий, совершенствование производственного процесса.

Как известно, общественное развитие должно идти по прогрессивной шкале, в этом и есть основная цель развития общества. Что же касается страхования в общем, то оно, как и категории финансы, кредит, деньги является неизбежным этапом на пути развития общества в целом.

Одной из основных целей современного государства является необходимость и стремление к построению социально-ориентированной модели экономики, в которой интересы индивида (личности) должны стоять превыше всего. Уверенность в своём будущем, спокойствие за сохранность ценностей, качественное медицинское обслуживание – это всего лишь часть из тех потребностей личности, которые должна дать ей социально-ориентированная экономика. Достигнуть подобных результатов вне развитой системы обязательного страхования не представляется возможным. В связи с этим, необходимо констатировать, что говоря об обязательном страховании, прежде всего необходимо подразумевать социальную направленность данного понятия.

В-третьих, снижая предпринимательские риски путём возмещения понесённых предприятием убытков, обязательное страхование обеспечивает и стимулирует развитие научно-технического прогресса.

В-четвёртых, страховщики являются крупными налогоплательщиками, и их успешная деятельность увеличивает доходную базу бюджетов разных уровней, одновременно снижая нагрузку с расходной их части, обеспечивая социальную защиту населения, осуществляя финансирование восстановления повреждённых объектов собственности при наступлении чрезвычайных событий.

Таблица 1.

Структура страховых премий и выплат в 2005 году (млрд. руб.)

	Премии в млрд. руб.	В % к:		Выплаты в млрд. руб.	В % к:	
		общей сумме	преды- дущему году		общей сумме	преды- дущему году
По добровольному страхованию (всего)	291,1	59,3	90,8	110,3	40,2	57,8
в том числе:						
по страхованию жизни	25,3	5,2	24,8	25	9,1	20,1
по личному (кроме страхования жизни)	64	13	121,1	38,3	14	115,2
по имущественному страхованию (кроме страхования ответствен- ности)	185,6	37,8	121,2	45,9	16,7	141
по страхованию ответственности	16,2	3,3	132,4	1,1	0,4	98,7
По обязательному страхованию (всего)	199,5	40,7	132	164,2	59,8	140,8
в том числе:						
по личному страхованию пассажи- ров (туристов, экскурсантов)	0,5	0,1	111,4	0,003	0,001	103,8
по госличному страхованию сотру- дников ГНС РФ	0,01	0,002	156,2	0,02	0,007	78,7
по гос. страхованию военнослужа- щих и приравненных к ним лиц	4,6	1	106,6	4,2	1,5	105,5
по ОСАГО	53,7	10,9	109,1	27,5	10	143,5
по ОМС	140,7	28,7	144,8	132,5	48,3	141,8
ИТОГО по добровольному и обяза- тельному страхованию	490,6	100	104	274,5	100	89,2

Так, в 2005 году налоговые поступления от страховой отрасли превысили 45 млрд. руб. И хотя объёмы поступающих в бюджеты разных уровней налогов от страховой сферы составляют в среднем 1,5% от общих доходов бюджетов, потенциал для роста данного показателя в нашей стране чрезвычайно большой. Кроме этого структура тарифной ставки любого страховщика предусматривает определённые отчисления в фонд превентивных мероприятий, что в свою очередь выступает фактором предупреждающим, а в некоторых случаях и упреждающим наступление неблагоприятных явлений, влекущих за собой разнокачественный ущерб.

В-пятых, как уже было отмечено выше, в условиях глобального старения населения страны только правильно построенный механизм страхования может реально решить вопрос о полноценном медицинском и пенсионном обеспечении.

По итогам 2005 года на рынке страховых услуг было собрано взносов на общую сумму 490,6 млрд. руб., что в номинальном выражении больше показателя 2004 года всего на 4%. При этом, 59,3% из полученных премий пришлось на добровольное страхование, а 40,7% на обязательные виды.

Наметившаяся тенденция роста обязательного страхования и сокращения добровольного подтвердилась в 2005 году. Так, премии по добровольному страхованию сократились на 9,2%, в тоже время премии по обязательному страхованию выросли на 32%. В структуре взносов 5,2% приходится на страхование жизни и 94,8% на страхование иное, чем страхование жизни.

Сложившаяся в 2005 году ситуация на рынке главным образом была вызвана ходом реализации закона об обязательном страховании ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО); продолжающимся сворачиванием схем налоговой оптимизации через страхование жизни, избегать которые стали многие страховщики и их клиенты; совершенствованием налогового и страхового законодательств; введением новых требований к минимальному размеру уставного капитала страховщиков; развитием ипотечного кредитования; общим экономическим ростом в стране, а также ростом благосостояния населения.

Довольно интересными представляются агрегированные по видам страхования результаты деятельности российских страховщиков за 2001–2005гг.

Таблица 2.

Динамика российского страхового рынка в 2001–2005гг. (млрд руб.)

Виды страхования	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6
Добровольное страхование всего:	236,300	238,400	329,547	320,400	291,1
- страхование жизни	139,700	104,000	149,443	102,222	25,3
- личное (кроме страхования жизни)	29,300	32,100	41,525	52,851	64
- имущественное страхование	58,100	90,100	125,723	153,110	185,6
- страхование ответственности	9,200	12,200	12,857	12,218	16,2
Обязательное страхование всего:	40,300	62,000	102,918	151,179	199,5
- в том числе: ОСАГО	-	-	24,943	49,229	53,7
- ОМС	37,800	59,000	73,613	97,180	140,7
- прочее обязательное страхование	2,500	3,000	4,362	4,770	5,1
Итого:	276,600	300,400	432,465	471,579	490,6

Существует достаточное количество экономических показателей, рост которых несомненно ведёт за собой увеличение объема страховых платежей, такие как уровень средней заработной платы, стоимость минимальной потребительской корзины, динамика роста валового внутреннего продукта государства. Однако как следует из опыта развитых государств Европы, развитие такой сферы как страхование невозможно без принудительных мер со стороны государства. Такими принудительными мерами является внедрение обязательных видов страхования с целью активизации отрасли в целом.

Через систему обязательного страхования государство участвует в решении социальных проблем развития общества. Совершенно закономерно и экономически оправдано введение на современном этапе параллельно с обязательным медицинским страхованием и обязательным страхованием автогражданской ответственности, обязательного страхования ответственности перевозчика, обязательного страхования опасных производственных объектов, страхования от несчастных случаев работников отдельных специальностей. Это определяется современным экономическим состоянием государства и вытекает из необходимости повышения социальной защищённости населения в условиях рынка. Вместе с тем, обязательные виды страхования следует рассматривать как временную меру, переходный этап в решении социальных проблем общества.

В то же время многие обязательные виды страхования по своей экономической сущности больше являются вопросами социального обеспечения граждан, нежели страхования. Вводя тот или иной вид страхования в качестве обязательного, государство в лице законодательного органа, вводит новый перечень социальных гарантий, который экономически согласовывается с современными потребностями субъектов хозяйствования. Автор разделяет существующую в экономической литературе точку зрения, по которой обязательное страхование часто рассматривается как временное явление, благодаря которому государство получает возможность решения некоторого перечня социальных проблем за счёт Страховщиков, а сэкономленные от этого бюджетные средства пустить на удовлетворение иных потребностей общества. По нашему убеждению, в этом заключается основное назначение и социально-экономическая сущность обязательных видов страхования как действенного элемента системы социальной защиты населения и субъектов хозяйствования. Однако, для полноценного применения на практике подобного механизма «замещения» бюджетных затрат, необходимо законодательно оговорить и чётко закрепить перечень обязательных видов страхования. Для этой цели необходимо привести в соответствие к новым условиям существующие законодательные акты в области страхования.

Современный этап развития обязательного страхования в России (начиная с 1991 г.) характеризуется рядом специфических черт, отражающих особенности социально-экономических условий. Смена плановой экономики с её зависимым страховым механизмом на рыночную экономику с присущей ей страховой системой явилась предвестником больших перемен не только в системе страхования, но и во всей финансовой системе в целом. Прежде всего, особенность переходного периода отразилась в нормотворческом процессе, когда происхо-

дит всплеск нормотворчества вообще и в сфере обязательного страхования в частности. За пять лет было издано около 40 законодательных актов, в той или иной мере регулирующих механизмы обязательного страхования, и приблизительно 25 из них относятся к обязательному государственному страхованию. Такое нормотворчество происходило в условиях, когда законодательно не были определены понятия обязательного страхования, обязательного государственного страхования, цели, задачи, принципы проведения страхования в этой форме. Указ Президента Российской Федерации «Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования» от 6 апреля 1994 г. № 667 дал возможность упорядочить процессы, происходящие в сфере обязательного страхования.

Основной целью страхования является защита имущественных интересов физических и юридических лиц, для этого аккумулируются их денежные средства (премии) у специального субъекта (страховщика) с последующей страховой выплатой при наступлении оговоренного страхового случая. Таким образом, происходит объединение определенных групп субъектов со схожими целями и интересами, и посредником в этом весьма важном общественном процессе выступает страховщик. В обязательном страховании именно государство в лице тех или иных его органов способно присущими только ему специфическими способами максимально объединить определённые группы населения или субъектов хозяйствования, чтобы имущественные интересы граждан и юридических лиц были эффективно защищены страхованием. При обязательном страховании расширяется страховое поле, т.е. увеличивается число лиц, вовлеченных в обязательное страхование, и, как следствие, единичная страховая премия снижается.

В связи с этим, можно определить сущность обязательного страхования как совокупность экономических отношений направленных на формирование и расходование централизованного (децентрализованного) фонда денежных средств в обусловленных специализированным законом рамках.

Принцип обязательности (императивности) страхования тех или иных объектов позволяет применять при страховании экономически обоснованные методы государственного регулирования. На этой общей основе действуют в разных случаях и дополнительные специальные факторы, способствующие развитию принципа обязательности в той или иной отрасли страхового дела. Так, например, в страховании автогражданской ответственности принцип обязательности играет еще и важную социальную роль; обязательное страхование имущества предприятий проводится с целью охраны имущественных интересов общества, связанных с процессом воспроизводства в целом.

В странах с развитой рыночной экономикой обязательное страхование осуществляется чаще всего на основе договоров (так называемые принудительные договоры). Обязательное страхование, проводимое в бывшем СССР, осуществлялось, как правило, в силу закона без заключения письменного договора. Страховые отношения могли возникать независимо от внесения страховых платежей, а просрочка платежей их не приостанавливала. Эти правоотношения возникали с определенного момента в соответствии с законодательным актом.

Актуальность вопроса регулирования системы обязательных видов страхования также определяется тем, что Гражданский кодекс Российской Федерации гласит, что «объекты, подлежащие обязательному страхованию, риски, от которых они должны быть застрахованы, и минимальные размеры страховых сумм определяются законом» [1, ст. 936].

В данной ситуации возникает юридическая коллизия. То есть, с одной стороны, вид страхования может называться обязательным, если о нем есть федеральный закон, но на данный момент таких только три:

- обязательное государственное личное страхование отдельных категорий государственных служащих;
- обязательное медицинское страхование;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

С другой стороны, множество обязательных видов страхования, которые введены «нестраховыми» нормативными правовыми актами, также нуждаются в определении положений, обеспечивающих равные условия осуществления и гарантии исполнения страховых услуг.

В большинстве случаев обязательное страхование может частично заменить программы государственных специальных гарантий. Этот вопрос касается, прежде всего, сферы социального страхования (пенсионного и медицинского). Государству, прежде всего выгодно использовать механизм страхования при решении социальных проблем. Во-первых, уменьшается количество людей, зависящих от поддержки государства: экономически активное население заботится о себе само. Во-вторых, возможности государственного бюджета используются более справедливым образом, в частности на социальное обеспечение наименее защищенных слоев общества.

Объективная необходимость обязательного страхования в современных условиях развития рыночной экономики в России обусловлена тем, что оно выполняет важную социальную функцию, способствуя развитию страховой культуры, создавая устойчивую финансовую базу деятельности страховых организаций, а также позволяя при правильной его организации в значительной мере экономить бюджетные средства.

Необходимо отметить, что при современном состоянии страхования в Российской Федерации создать страховую защиту для всех потенциально рискованных групп населения и хозяйствующих субъектов, а также значительно снизить бюджетные затраты государства на возмещение ущерба пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций и бедствий позволит развитие обязательного страхования.

В этой связи в целях законодательного закрепления принципов обязательного страхования, прекращения практики принятия нормативных актов, содержащих декларативные нормы об обязательности страхования, следует признать необходимым разработку и принятие законодательных основ введения и осуществления обязательного страхования на территории Российской Федерации. Система обязательного страхования должна быть направлена на защиту наиболее значимых имущественных интересов государства в целях повышения эффективности защиты экономики от высокоубыточных рисков с минимальными затратами бюджетных средств.

В условиях страхового нигилизма единственным путём развития добровольных видов страхования является своеобразное «навязывание» государством некоторых его видов с использованием механизма обязательного страхования. На наш взгляд, данная мера в большинстве случаев является временной и призвана, прежде всего, обратить внимание субъектов хозяйствования на институт страхования в целом. Страховые отношения являются особым видом экономических отношений, внедрение которых органически необходимо любому субъекту хозяйствования. Внедрение обязательных видов страхования, как правило, направлено на оживление массовой активности в конкретном сегменте экономики. Целевым результатом от внедрения того или иного вида страхования в качестве обязательного является рост сбора страховой премии по сопутствующим добровольным видам страхования. Наглядным примером указанного выше процесса является поведение страхователей в отношении добровольного страхования транспортных средств после введения в России обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

По нашему твёрдому убеждению, в сфере обязательного страхования основная проблема заключается в том, что, при наличии в законодательстве более 40 видов обязательного страхования, правовым механизмом реализации обеспечены только некоторые из них (в частности, ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», Закон Российской Федерации от 28.06.1991 г. «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»), а некоторые, не менее значимые по своему экономическому замыслу, ни как не закреплены на законодательном уровне и требуют приведения их в соответствие с Законом об организации страхового дела в РФ, а также с международной практикой.

По состоянию на начало 2007 года на рассмотрении Государственной Думы уже находятся законопроекты по некоторым видам обязательного страхования:

- проект № 108154-З «Об обязательном страховании имущества юридических лиц на случай пожара» (в соответствии со ст. 28 Федерального закона от 21.12.1994 г. «О пожарной безопасности»);

- проект № 278934-3 «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта» (в соответствии со ст. 15 Федерального закона от 21.07.1997 г. «О промышленной безопасности опасных производственных объектов»).

Основными направлениями государственной политики по развитию обязательных видов страхования на современном этапе являются:

- формирование законодательной базы рынка страховых услуг в области обязательного страхования;
- методологическое развитие обязательных видов страхования;
- создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;
- поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком с использованием опыта зарубежных государств.

Введение любого вида обязательного страхования должно основываться на принципе формирования страховых резервов исключительно для целей компенсации ущерба и убытков застрахованным лицам и иным выгодоприобретателям, а не для финансирования мероприятий, покрывающих бесхозяйственность организаций за счет средств страхователей. При разработке законов об обязательных видах страхования, следует исключить случаи принятия законодательных актов без их предварительной глубокой финансово-экономической проработки, составления расчетов, подтверждающих возможность решения проблем страховой защиты именно в обязательной форме и на предлагаемых условиях. Кроме этого, в основу законодательных актов об обязательном страховании следует положить теоретические аспекты обязательного страхования. В связи с этим, на обязательное страхование следует принимать только предварительно выявленные и учтенные риски, отвечающие следующим условиям:

- отсутствие полной взаимозависимости вероятности наступления страхового случая между страхователями. Исключением является ситуация, когда один страхователь несет ущерб, и одновременно его несут и все остальные, например, при высокой инфляции. В этом основная причина того, что пенсионное страхование не покрывает инфляционные риски;
- значение вероятности наступления страхового случая должно быть существенно меньше единицы. Из этого условия, например, следует, что страховой компании не рекомендуется страховать на случай возникновения проблем со здоровьем лиц, уже имеющих хронические или врожденные заболевания;
- значение вероятности наступления страхового случая должно быть известно или предсказуемо, иначе страховщик не может рассчитать размер страховой премии.

По нашему убеждению, по мимо уже функционирующих видов обязательного страхования (обязательное медицинское страхование, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и обязательное государственное личное страхование отдельных категорий служащих) на сегодняшний день сформирована достаточная методологическая и объективная статистическая база, для следующих видов обязательного страхования:

- 1) Страхование от аварий техногенного характера, которым подвергаются опасные производственные объекты;
- 2) Страхование зданий и сооружений от пожаров и стихийных бедствий;
- 3) Страхование на случай крупных аварий при перемещении опасных грузов;
- 4) Страхование ответственности перевозчика;
- 5) Страхование сельскохозяйственных культур;
- 6) Страхования ответственности при производстве работ, услуг, в результате которых может причинен вред третьим лицам (строительно-монтажные работы, производство лекарств, иных товаров, услуг);
- 7) Страхование профессиональной ответственности врачей, юристов, риэлтеров, аудиторов.

Основная нагрузка на обязательное страхование заключается в предоставлении страховой защиты значительному числу объектов и лиц на всей территории страны, когда ущерб

влечет за собой непредвиденные бюджетные затраты. Необходимо особенно отметить стимулирующую роль такого сегмента экономики, как страхование в сфере торговли и коммерческой деятельности. Страхование заметно повышает деловую активность экономических субъектов в этих секторах. По решению этих задач существует страхование грузов, перевозок, перевозчиков и т.д.; страхуются все риски, связанные с инвестициями, привлекаемыми в Россию; ипотечное страхование; страхование ключевой фигуры в бизнесе и другие виды страхования.

Кроме того, грамотно построенная система обязательных видов страхования должна содержать мероприятия способствующие мобилизации национальных сбережений для инвестирования в экономику страны. Ежегодно страховые компании собирают более 200 трлн. долларов, часть из которых идет на возмещение убытков, но значительная часть работает на экономику, т.к. страховые компании являются финансовыми посредниками на рынке капитала. Помимо этого, существуют специальные страховые программы, по условиям которых клиент может участвовать в работе своих взносов, т.е. выбирать программу их реинвестирования.

По нашему убеждению важным фактором в обеспечении построения цивилизованной системы обязательного страхования является отсутствие промежуточных звеньев в виде различных фондов, союзов, объединений. К подобных структурам можно отнести, например, территориальные фонды обязательного медицинского страхования, Российский союз автостраховщиков (РСА) и им подобные. Основными функциями этих структур по большому счету является методологическое сопровождение деятельности страховщиков по тому или иному виду страхования. Однако на практике данная их роль вовсе незаметна, а финансовые ресурсы, аккумулируемые ими на собственное содержание весьма весомы. Так, например, с каждого рубля страховой премии при проведении обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в РСА попадает в качестве обязательного отчисления в размере 1%. Если принять объем рынка ОСАГО в размере 40 млрд.руб., то доля РСА в этом объеме составит 400 млн. руб.

В связи с этим, необходимо упростить схему работы обязательных видов страхования, сократив число операторов данного рынка и ликвидировав лишние передаточные звенья в данной системе. По нашему мнению, в результате подобных перемен, финансовые потоки в обязательных видах страхования станут более прозрачными и долее управляемыми. Особенно остро этот вопрос стоит при осуществлении обязательного государственного личного страхования.

Среди первоочередных мер автором предлагается создать эффективную систему страховой защиты имущественных интересов граждан, обеспечивающую реальную компенсацию убытков, за счет резервов страховых компаний при снижении нагрузки на бюджет. Для достижения указанной цели необходимо обеспечить надежность и финансовую устойчивость всей системы обязательного страхования с использованием указанных выше критериев и повысить эффективность государственного регулирования страховой деятельности. Однако данные меры не должны допустить монополизации этой сферы страховой деятельности. Кроме этого, нуждается в совершенствовании законодательная база, конкретизирующая механизмы реализации обязательного государственного личного страхования. Необходимо принятие федерального закона, регулирующего порядок осуществления обязательного страхования.

Представляется, что? развивая систему обязательных видов страхования необходимо, прежде всего, сохранить и модифицировать то, что уже создано. Ведь, несмотря на явные недостатки в России на сегодня сложилась действенная система обязательного государственного личного страхования, сформирована страховая инфраструктура, накоплен уникальный опыт его проведения. За короткий срок пройден путь от монополии двух государственных страховых гигантов в лице «Госстраха» и «Ингосстраха» до создания реального страхового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

ШИШХОВ М.Д.

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Важной особенностью современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу в практике управления региональным развитием. Проведение НИОКР занимает все больший вес в инвестициях, превышая в наукоемких отраслях расходы на приобретение оборудования и строительство. Одновременно повышается значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса. Постоянно растет доля расходов на науку и социально-экономическое развитие в развитых странах, достигшая, в передовых странах 3% ВВП, свыше трети из которых финансируется государством. Интенсивность НИОКР и качество человеческого потенциала в решающей степени определяют на современном этапе возможности и уровень экономического развития. В глобальной экономической конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научно-технического прогресса.

Процессы реформирования экономики России в современных условиях в числе основных направлений преобразований включают инновирование национального воспроизводства. Очевидно, что реализация действий в данном направлении предусматривает решение агрегированных, находящихся в причинно-следственной связи, проблем: повышения эффективности предпринимательской деятельности и инвестиционной активности предприятий. Несмотря на увеличение интенсивности управленческих воздействий на макро- и мезоэкономическом уровнях в данных направлениях, имеет место низкий уровень инновационной активности предприятий. (В 1999 г. только 6,2% предприятий промышленности осуществляли разработку и внедрение инноваций [5]). По имеющимся статистическим данным, более 90% предприятий не осуществляли инновационной деятельности.

По нашему мнению, основная причина развития данной ситуации состоит в отсутствии институциональных условий для осуществления этого вида деятельности в предпринимательском секторе экономики, низкий уровень управленческой ориентации на реализацию новшеств в воспроизводстве товаров и услуг. Научные исследования проблем инновационного предпринимательства в недостаточной степени раскрывают взаимодействия институциональной среды и инновационного процесса в территориальном развитии. Известная трактовка институтов как сознательно или стихийно складывающихся правил игры заставляет задуматься, как влияют на экономическое развитие и почему изменяются данные правила. В научных исследованиях преобладают два основных подхода к изучению влияния и динамики институциональной среды: институциональное конструирование и экспорт институтов и теория зависимости от предшествующего развития (Path Dependency) [3].

Комплексное рассмотрение проблемы управления инновациями в динамике осуществлено Г.Д. Ковалевым [4]. Данный автор вводит ряд новых понятий, развивающих теорию инновационных процессов. Это понятия инновационной коммуникации, логистических инновационных функций и логистических инновационных операций. Рассматривая инновационные коммуникации, Г.Д. Ковалев делает попытку исследования проблемы взаимодействия инвестиций, производства и информации в процессе коммерциализации новшеств. Несмотря на приближение автора к проблеме инновационных механизмов, само понятие и система этих механизмов определены на наш взгляд недостаточно полно, не предлагаются также конкретные способы и рычаги активизации инновационной деятельности предпринимательских структур.

Попытка комплексного решения проблемы представлена в работе П. Шеко [6]. Он выделяет пять факторов процесса инновационной деятельности: мировой порог знаний, инновационные финансовые ресурсы, инновационных предпринимателей, поле инновационной активности, инновационный климат. По поводу выделенных факторов можно заметить, что в целом они в значительной степени действительно определяют развитие инновационных процессов. Но,

во-первых, факторы неодинаковы по своей масштабности. Например, инновационный климат – это общее понятие, инновационные финансовые ресурсы – более частное. Причем, последние, по-видимому, должны включаться в инновационный климат. Во-вторых, выделение инновационных предпринимателей в качестве фактора без указания на необходимость повышения инновационной активности предпринимательского сектора в целом ведет к необоснованному выделению первых как обособленной части предпринимательского сообщества.

Проблемы создания и развития механизмов инновационного развития рассматриваются в работе А.А. Дагаева [1]. Он выделяет венчурный механизм освоения нововведений, механизм частных капиталовложений в сферу НИОКР, механизм активизации региональных научно-технических ресурсов, механизм технологических трансфертов. Важность этих механизмов не вызывает сомнений, но перечень их явно недостаточен. В целом следует отметить, что А. Дагаев достаточно близко подошел к постановке вопроса комплексного исследования инновационных механизмов в экономике.

При всем многообразии концепций научного изучения процессов инновирования региональной экономикой не исследован в полной мере вопрос о его инновационной составляющей в управлении развитием предпринимательства. Отсутствует научная постановка вопроса о системе институциональных механизмов, позволяющих реализовать эту инновационную составляющую, не определена институциональная структура элементов рассматриваемой системы.

Однако, очевидно, что экономическое развитие регионов в современных условиях зависит, прежде всего, от их научно-технического и инновационного потенциала, который определяется уровнем материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов. Кроме того, перспективы научно-технического развития регионов во многом определяются их возможностями и способностью создавать и использовать новые технологии.

В настоящее время для многих регионов актуальной является проблема формирования развитой инновационной инфраструктуры, что препятствует коммерциализации и распространению результатов исследований и разработок. В региональных экономиках созданы лишь ее отдельные элементы, функционируют единичные структуры.

Кроме того, основными причинами, сдерживающими развитие инновационной инфраструктуры, являются снижение спроса на НИОКР, отсутствие ощутимой государственной поддержки. Это свидетельствует о том, что экономика страны и регионов пока еще не приблизилась к состоянию инновационной восприимчивости.

Тем не менее, региональная составляющая государственной инновационной политики в нашей стране начинает формироваться: создаются организационные структуры управления и механизмы регулирования инновационной деятельности. Однако они пока не оказывают ощутимого воздействия на региональное развитие. В этой связи актуальной является задача повышения эффективности действующих механизмов и региональных методов управления научно-технической и инновационной деятельностью.

Основным механизмом реализации региональной инновационной политики в анализируемом периоде стали региональные научно-технические программы (РНТП) [2], а главным источником финансирования – инновационные фонды. Тематика программ различна и затрагивает широкий спектр вопросов. В результате выполнения заданий программ решается ряд региональных проблем. Финансирование программ осуществляется, как правило, из федерального и регионального бюджетов, а также средств заказчиков.

Опыт формирования и выполнения РНТП показал, что институциональная среда регионов пока еще не способствует осуществлению программных методов работы с инновациями. А местные органы власти не располагают современными методами и инструментами анализа и прогнозирования НТП, что снижает эффективность отбора, подготовки и реализации инновационных проектов и программ.

Важнейшим условием успешной реализации региональной инновационной политики является соответствующее финансовое обеспечение. В настоящее время основным финансовым источником являются региональные инновационные фонды, которые формируются за счет обязательных отчислений предприятий, находящихся в коммунальной собственности. Средства фондов используются на техническое перевооружение и модернизацию действующих предприятий, реконструкцию зданий, инженерных и транспортных коммуникаций; финансирование работ по освоению новых видов наукоемкой продукции.

Нельзя переоценить значимость региональной инновационной политики, предполагающей создание благоприятных условий для формирования инновационного климата. К ним относятся систематизация и эффективное использование информационных ресурсов, их интеграция в мировое информационное пространство и выход на рынок информационных услуг, основывающихся на разработке и внедрении технологий высокопроизводительной обработки, хранения и передачи данных по телекоммуникационным сетям, а также создание баз данных и банков знаний.

Определяющим фактором при принятии инвестором (особенно иностранным) решения об инвестировании инноваций в тот или иной регион (или страну в целом) является наличие благоприятного инвестиционного климата, то есть совокупности политических, экономических, правовых, административных и других условий инвестиционной деятельности. В частности, в контексте повышения инвестиционной и инновационной привлекательности регионов для иностранного капитала, улучшение инвестиционного климата представляется наиболее эффективным в регионах, где отсутствует собственная развитая промышленность, и создание новых производств является наиболее очевидным шансом для повышения уровня благосостояния населения и развития региональной экономики.

Таким образом, основными общими для всех регионов направлениями инновационной политики должны стать:

- усиление использования административного ресурса для решения задач инновационного развития;
- содействие развитию инновационной инфраструктуры, в том числе за счет фондов поддержки предпринимательства;
- развитие программно-целевого финансирования инновационных проектов предприятий и организаций региона, отражающих его проблемы, за счет совершенствования системы концентрации инвестиционных ресурсов и механизма отбора объектов инвестирования;
- финансирование за счет средств регионального бюджета наиболее значимых исследовательских проектов и программ ведущих НИИ и вузов регионов;
- организация и проведение мониторинга научно-инновационного потенциала регионов в целях повышения эффективности научно-технической региональной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дагаев А.А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5.
2. Иванова Е.Н. Общие подходы к формированию региональной инновационной политики. Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». Минск, 2006.
3. Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. М.: ЮНИТИ, 2000.
5. Наука России в цифрах. 2006: Стат. сб. М., 2006.
6. Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2.

ШИЯНОВ С.Е.

КРЕДИТНЫЕ КООПЕРАТИВЫ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Малый бизнес занимает ведущее место в экономике развитых стран. В Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» подчеркивается, что малый бизнес направлен на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Этим положением определена экономическая и социальная роль малого предпринимательства.

В экономике Ставропольского края малый бизнес прочно занимает ведущие позиции. На территории края работает более 10 тысяч малых предприятий, около 80 тысяч частных предпринимателей без образования юридического лица. В целом по краю на 1000 жителей приходится 37 субъектов малого предпринимательства. Количество рабочих мест на малых предприятиях за последние два года выросло на 16,4 тысячи, численность работающих увеличилась до 247 тысяч человек, что составило 23 процента от общей численности занятых в экономике края. Наблюдается устойчивая тенденция роста объемов товаров и услуг, производимых субъектами малого предпринимательства. Ежегодное увеличение объемов выполненных работ в сопоставимых ценах составляет 12,0 процентов, а доля вклада субъектов малого предпринимательства в общий объем произведённых товаров и услуг равна 17–18 процентов [9, с. 209].

Анализ отраслевой структуры малых предприятий выявил, что наиболее успешно развивающимися областями малого предпринимательства являются: сфера услуг и торговля; промышленное производство; строительство; сельское хозяйство и переработка сельхозпродуктов [7, с. 96].

Территориально основное количество малых предприятий в крае сосредоточено в регионе Кавказских Минеральных Вод – 40 процентов и в городе Ставрополе – 35 процентов [7, с. 98].

В тоже время, существует ряд факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса в крае. По степени значимости можно выделить пять основных групп факторов: [1, с. 58].

- нехватка материальных ресурсов;
- ограниченность в финансовых ресурсах;
- несовершенные законы и высокие налоги;
- отсутствие необходимой консультационной поддержки и обучения, как следствие – низкий уровень управленческой культуры в среде предпринимателей;
- административные барьеры.

Важным фактором, тормозящим развитие малого бизнеса в Российской экономики и в Ставропольском крае являются ограниченные возможности доступа к кредитным ресурсам. Такая ситуация объясняется тем, что финансовая система, имеющая место в государстве, создана и существует специально для среднего или крупного бизнеса. Результатом этого стало то, что банковские залоговые требования и процентные ставки в основном неприемлемы для малых предприятий. Высокая скорость движения денег в малом бизнесе и значительная инертность банковского института и общей финансовой системы государства противопоставлены друг другу. В связи с этим возникает постоянный риск отсутствия оборотных средств у малого предпринимателя. Этот риск способны компенсировать услуги обществ взаимного кредита, предоставляя быстрые кредиты на короткие сроки. Помимо этого малый предприниматель практически не имеет доступа к другим видам кредитов – как для развития собственного дела, так и для реализации инвестиционных проектов, каждый из которых характеризуются и своей длительностью и величиной процентной ставки. Финансовые технологии, разработанные в обществах взаимного кредитования, позволяют упростить доступ к данным кредитам.

В этой связи развитие форм микрокредитования стали для российской экономики объективной необходимостью. Одной из форм микрокредитования являются кредитные кооперативы.

Кредитный кооператив – это добровольное самодеятельное и самоуправляемое на демократических началах объединение лиц в целях создания коллективного денежного фонда для аккумуляции денежных средств и использования их на кредитование производственных или потребительских нужд или на страхование своих членов [4, с. 36].

У таких организаций существует возможность предоставлять помимо услуг, связанных с получением займов, еще и множество других финансовых услуг, например: формирование залоговых и частных гарантийных фондов, страхование, привлечение государственных структур для выдачи государственных гарантий под кредиты, инкассирование наличных средств, краткосрочные кредиты наличными и безналичными деньгами, осуществление платежей за своих пайщиков по их обязательствам, возможность получения займов, как на пополнение оборотных средств, так и под развитие или реализацию инвестиционных проектов с помощью технологий венчурного кредитования.

Каждая услуга представляет собой реализацию отдельной финансовой технологии. Стоимость реализации технологии, внедряемой в кредитных кооперативах, значительно ниже, чем в банковских структурах, что связано с низким уровнем транзакционных издержек, основная составляющая которых определяется отсутствием банковской лицензии и надзора за исполнением инструкций со стороны того же ЦБ.

Основоположниками кооперативной философии считаются Сен-Симон, Роберт Оуэн, Шарль Фурье, Луи Блан. Они объясняли экономические преимущества кооперации как хозяйственной формы и считали ее организацией будущего, лишенной противоречий и недостатков мира капиталистической конкуренции. В правовом плане кооперацию можно рассматривать как совокупность специфических хозяйствующих субъектов – кооперативов. Формы проявления кооперации многообразны. Кооперативы могут создаваться как с коммерческими целями (производственные кооперативы), так и для совместного удовлетворения потребностей, решения общих проблем (потребительские кооперативы).

В современном обществе необходимость и значение кредитной кооперации обусловлено теми функциями, которые она выполняет.

Во-первых, кредитная кооперация способствует развитию предпринимательства, обеспечивая его потребности в финансовых ресурсах. Это позволяет членам кооперативов расширять производство, обновлять средства производства и таким образом повышать эффективности своей деятельности.

Во-вторых, кредитная кооперация способствует развитию конкуренции на кредитном рынке, предоставляя более доступные ресурсы, чем у других финансовых институтов. В результате потребители получают дополнительные преимущества в виде доступности и своевременности оказания финансовых услуг, расширения их перечня, снижения процентных ставок по кредитам, увеличения процентов по сберегательным займам и т.д.

В-третьих, кредитная кооперация позволяет связать малый бизнес с общенациональным рынком страны. На рынке ссудных капиталов кредитные кооперативные структуры получают необходимые денежные ресурсы для выдачи кредитов своим членам и продвигают денежные средства в реальный сектор экономики. Совершаемые кредитными кооперативами снабженческо-сбытовые операции связывают их членов с общенациональным рынком тех или иных видов продукции.

В-четвертых, кредитная кооперация способствует развитию инициативы, ответственности и хозяйственных способностей своих членов и формированию их «кредитных историй».

В-пятых, кредитная кооперация позволяет более полно удовлетворять потребности своих пайщиков, способствует повышению их жизненного уровня. Это, с одной стороны, связано с возможностью увеличения производства, снижения себестоимости, что служит основой формирования доходной базы общества. А с другой стороны, часть прибыли кредитного кооператива по решению общего собрания членов кооператива может направляться на содержание школ, клубов и другие социальные мероприятия, способствуя улучшению социального облика и привлекательности общественной жизни.

В-шестых, кредитная кооперация напрямую способствует развитию других форм кооперации, снабжая их необходимыми капиталами и содействуя более полной реализации целей кооперативов других видов: производственных, снабженческо-сбытовых и т.п. Это, в свою очередь, способствует укреплению кооперативного сектора экономики в целом.

В Ставропольском крае кооперативное кредитование ведется с 2002 года. На данный момент этот сектор предпринимательской деятельности в крае развивается достаточно динамично (табл. 1) [8, с. 138].

Таблица 1

Динамика развития кредитных кооперативов на территории Ставропольского края

Основные показатели	2004	2005	2006	Прирост (+)
Число пайщиков кредитных кооперативов, чел.	530	1265	3520	2990
Количество договоров займов, шт.	662	1492	5111	4449
Сумма займов, тыс. руб.	40677	105761	332774	292097

Приведенные данные свидетельствуют о том, насколько востребованными на данном этапе развития экономики являются организации, оказывающие услуги по микрокредитованию.

Несмотря на динамичное развитие кредитных кооперативов потребность предпринимателей и граждан в дешевых и доступных кредитных ресурсах растет. В основном микрокредит востребован семейным малым бизнесом, мелкими сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Активность инвестиционной деятельности предприятий во многом определяется доступностью кредитных ресурсов для них.

Важным элементом активизации инвестиционной деятельности в малом бизнесе является кредитно-денежная политика. Кредитно-денежная политика – это система мер, направленная на смягчение, ослабление периодически возникающих кризисов перепроизводства, инфляционных процессов, а также на обеспечение выравнивания платежного баланса и т.п. Ее основной целью является достижение такого состояния общего уровня производства, который даст возможность обеспечить в идеале полную занятость, отсутствие инфляции, рост предпринимательского дохода и инвестиционной деятельности производителей.

Кредиты являются экономическим регулятором, воздействующим на предпринимательскую и инвестиционную активность предприятий. В Ставропольском крае и в отдельных областях Южного федерального округа заметно усиливается влияние кооперативного сектора и кредитных механизмов на активизацию инвестиционной и предпринимательской деятельности в малом бизнесе.

С теоретической точки зрения, активизация инвестиционной деятельности в малом бизнесе во многом определяется наличием эффективно действующей кредитной системы. Этот фактор активизации инвестиционной деятельности важен как для внутренних, так и внешних инвесторов, а проблема формирования благоприятного инвестиционного климата в реальном секторе экономики зависит от их рационального использования.

В целом, дальнейшее развитие малого бизнеса требует совершенствования предпринимательской среды в регионе. Среди основных направлений по улучшению предпринимательской среды нами выделены следующие:

1. Совершенствование финансовой поддержки малого предпринимательства: развитие кредитной кооперации, взаимного финансирования и страхования малых предприятий; формирование инфраструктуры микрофинансирования направленную в первую очередь на развитие кредитных потребительских кооперативов граждан, кредитных сельскохозяйственных кооперативов и других микрофинансовых организаций; расширение сети филиалов и представительств действующих кооперативов на территории Ставропольского края; отбор и финансирование проектов в приоритетных направлениях развития малого предпринимательства Ставропольского края, в том числе проектов начинающих субъектов малого предпринимательства, а также содействие реализации проектов по созданию малых производств в целях вовлечения в предпринимательскую деятельность безработных и других социально незащищенных слоев населения; адресная поддержка приоритетных проектов в виде льготного финансирования, предоставляемая на конкурсной основе из средств бюджета края.
2. Совершенствование нормативной и правовой базы, регламентирующей предпринимательскую деятельность в Ставропольском крае, для чего необходимо: проведение мониторингов уровня налоговой нагрузки на субъекты малого предпринимательства, сроков прохождения административных процедур по официальному оформлению документов, регламентирующих хозяйственную деятельность малых предприятий, практики проведения проверок субъектов малого предпринимательства контролирующими органами государственной власти, разработка и внедрение конкретных мер по снижению уровня административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности; развитие системы предварительной общественной экспертизы проектов нормативных правовых актов Ставропольского края; обеспечение постоянного информирования предпринимательского сообщества по вопросам нормативного и правового регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.
3. Формирование среды для развития малого предпринимательства в инновационной сфере: создание условий для прихода венчурного капитала в сектор малого бизнеса

экономики края, для чего может быть образован краевой фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере; обеспечение льготной финансовой поддержкой инновационных проектов субъектов малого предпринимательства.

4. Информационная и консультационная поддержка малого предпринимательства: пополнение информационных ресурсов существующих сетей поддержки малого предпринимательства; развитие краевой системы дистанционного консалтинга, разработка электронных учебных пособий, рекомендаций по ведению бизнеса, банка бизнес-идей для малого предпринимательства и т.д.

5. Подготовка кадров для предприятий малого бизнеса.

Реализация предлагаемых нами мер станет по нашему мнению весомым этапом в формировании благоприятной предпринимательской среды в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акинин П.В., Гаевский В.В., Рязанцев С.В. Экономика Ставропольского края. Ставрополь, 2000.
2. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Проспект, 2006.
3. Гражданский кодекс РФ.
4. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты. М.: Волтерс Клувер, 2006.
5. Лапуста М.Г., Поршнев А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Л.Г. Предпринимательство. М., 2002.
6. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. М., 2004.
7. Питерская Л.Ю. Инвестиционная деятельность реального сектора экономики (Теоретические и методологические аспекты). Ставрополь, 2007.
8. Питерская Л.Ю. Проблемы развития сельской кредитной кооперации в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК». Ставрополь, 2006.
9. Питерская Л.Ю. Состояние и перспективы экономического развития Южного федерального округа. Ставрополь, 2005.
10. Решение Ставропольской городской Думы «О введении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Ставрополя» № 148 от 11.11.2005 г.
11. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999.
12. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» № 88-ФЗ от 14.06.1995.
13. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» № 209-ФЗ от 24.07.2007.

ШУМСКОЙ Д.Н.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА

В современных условиях стабилизации и перехода к стратегии эффективного развития аграрного сектора экономики особое значение приобретают исследования приоритетных направлений повышения эффективности аграрного производства с учётом усиления принципов хозяйствования. Эти задачи соответствуют и основным направлениям агропродовольственной политики Российской Федерации, где подчеркивается, что стратегическими целями в экономической области являются – формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства, обеспечивающего продовольственную безопасность, наращивание экспорта и увеличение вклада АПК в экономику страны [3].

Проблема повышения эффективности аграрной экономики обостряется тем, что высокой экономической результативности необходимо достичь в короткие сроки при сравнительно ограниченных государственных материальных и финансовых ресурсах в условиях дефицита ресурсного потенциала АПК, отсутствия механизма экономической защиты доходности сельских товаропроизводителей. В результате этого снижаются их финансовые возможности, возникает полная зависимость от всех внешних факторов. Практика предпринимательства подтверждает, что в силу своей специфики сельское хозяйство не может саморегулироваться и вести расширенное воспроизводство без государственной поддержки.

Ослабление роли государства в развитии аграрной сферы, отмена государственных заказов, отсутствие единого планирования и научной концепции проведения аграрной реформы привели к потере управляемости сельского хозяйства, снижению его роли в формировании бюджета страны, ухудшению продовольственной безопасности РФ. За последние два года средний рост отечественного производства сельхозпродукции составил около 7%, а рост импорта продукции почти 20%.

Исследования ученых ВНИИЭСХ и собственные научные разработки авторов показывают, что перспективным направлением повышения эффективности в сельском хозяйстве является формирование интегрированных предпринимательских структур. По мнению С. Бочарова и Н. Нечаева возможно, предположить, что будет осуществляться объективный процесс интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими и обслуживающими предприятиями путем создания агропромышленных структур в форме акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью, в том числе с холдинговыми отношениями, где интегратором и инвестором будут выступать промышленные предприятия АПК, другие предприятия и организации, при возрастающем участии государства [1, 4].

Конечно, реорганизация сама по себе не может решить все проблемы развития отрасли, однако часть проблем в ходе ее осуществления решается. В первую очередь реорганизация необходима для создания эффективно функционирующих и управляемых предприятий, в которых возможно повышение материальной заинтересованности работников в рациональном использовании земельных, материальных и трудовых ресурсов и эффективном ведении производства.

Опыт реформирования предприятий АПК свидетельствует о том, что без создания мотивации труда работников при различных формах собственности и хозяйствования нельзя рассчитывать на повышение эффективности производства. Реформы в агропромышленном комплексе Ставрополья проводятся с учетом исторически сложившихся традиций общинного пользования землей. Сельхозпредприятия представляют собой сложные производственные комплексы с развитой инфраструктурой. Нарботанный отечественный и зарубежный опыт показывает, что перспективными могут быть только крупные производители.

Формирование рыночной экономики, отличающейся достаточно жесткими противозатратными механизмами, возможно только на основе роста производительности труда, широкого применения высокопроизводительной техники, прогрессивных технологий, передовых форм организации труда и его материального стимулирования. Создание таких условий производства возможно только в относительно крупных предприятиях, располагающих достаточным производственно-ресурсным потенциалом при постоянном его качественном улучшении и повышении интенсивности использования. Предпринимательские структуры с высокой степенью концентрации труда и капитала способны более быстро провести модернизацию производства и наладить выпуск качественной конкурентоспособной продукции в минимальные сроки.

С этих позиций сохранение крупных предприятий в сельском хозяйстве мы считаем объективным требованием развития высокоэффективной экономики, базирующейся на многообразии форм собственности и хозяйствования. Поэтому курс на сохранение крупного специализированного производства, принятый в крае, следует признать правильным.

Проведенный нами анализ современного уровня рентабельности по отраслям агропромышленного производства Ставропольского края свидетельствует о наметившихся диспропорциях не только между ними, но и внутри последних. В стремлении увеличить прибыль растут объемы и рентабельность производства зерна и подсолнечника, но снижается доля и эффективность отрасли животноводства. Это связано с тем, что деятельность многих пред-

приятий при переходе к рыночным условиям хозяйствования сопровождается ухудшением финансового состояния. Новая модель хозяйствования должна быть направлена на совершенствование рыночного хозяйства, необходимо создать условия, обеспечивающие насыщение рынка продовольственными товарами отечественного производства, ускоренную техническую модернизацию сельского хозяйства и перерабатывающей индустрии. Рыночная экономика должна способствовать структурной перестройке общественного производства, обеспечению мотивации высокопроизводительного труда, повышению конкурентоспособности предприятий.

Современные подходы к регулированию экономики утверждают, что наибольшая результативность проведения реформ достигается в рамках такого механизма, который обеспечивает наиболее активное воздействие на уровень эффективности и которому присущ принцип оптимального уровня рентабельности рыночного хозяйства. С точки зрения целенаправленности аграрных реформ, закономерностей и принципов рыночной экономики, должен быть разработан рыночный механизм и внедрены методы саморегулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей нацеленные на максимально возможный эффект в аграрном производстве при данных ресурсах, техническом уровне и профессионализме работников [5].

По нашему мнению, саморегулирующие функции рыночного механизма должны сочетаться с государственной поддержкой аграрной экономики, с устранением недобросовестной конкуренции и монополий, причем роль этого регулирования в период рыночной трансформации возрастает. Однако, поскольку реформы в сельском хозяйстве не привели к реализации данных требований, эффективность их воздействия не проявляется. Чтобы процесс рыночных преобразований был безболезненным для АПК, необходимо экономические меры разумно сочетать с государственным регулированием. От исполнительных органов власти требуется в ближайшее время осуществить реформы систем ценообразования, налогообложения, планирования, снабжения и сбыта, создания товарных, фондовых бирж, свободных экономических зон.

Осуществление стратегии рыночных преобразований в аграрном секторе экономики, может быть достигнуто, по нашему мнению, при следующих условиях:

- создание единого интегрированного экономического пространства, позволяющего проводить эффективную аграрную политику во всех регионах страны, обеспечивающее соблюдение государственных интересов;
- восстановление основных принципов планирования сельской экономики и федерального заказа на производство сельскохозяйственной продукции, что вызывает необходимость создания Федерального комитета по планированию и развитию;
- введение единого сельскохозяйственного налога, что обеспечит создание экономических условий для развития отечественного сельскохозяйственного производства;
- усиление управленческой вертикали государственного регулирования и контроля в осуществлении стратегии аграрных преобразований.

Формирование продовольственного рынка предполагает применение эффективных форм реализации продукции. Как показал анализ, в настоящее время, сбыт наиболее слабое звено в системе АПК. Низкая эффективность системы сбыта в аграрной сфере влечет за собой значительные потери продукции при заготовке, транспортировке, переработке и хранении, которые дополняются потерями из-за неравномерности поставок, сезонности снабжения сырьем. Капитальные вложения в сферу реализации незначительны, хотя мировой опыт свидетельствует, что система сбыта должна развиваться опережающими темпами по сравнению с развитием производства продукции. Для этого требуется в первую очередь организация маркетинговых служб. Маркетинг обеспечивает поиск наиболее конкурентоспособной продукции, результаты маркетинговых исследований являются основанием для принятия решений о расширении или сокращении объемов производства, организации до- и послепродажного обслуживания покупателей, формирования ценовой политики.

Важнейшим направлением стимулирования сельхозпроизводства должно стать использование государственного заказа на закупки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с обязательным финансированием. Государство должно гарантировать реализацию основной части сельхозпродукции по ценам, обеспечивающим устойчивое развитие аграрного сектора.

Для экономического стимулирования производства и функционирования госзаказа необходимы научно обоснованные цены за сельхозпродукцию. Проведенный анализ показал, что одним из направлений преодоления диспаритета цен в АПК является улучшение межотраслевого обмена сельского хозяйства с предприятиями, поставляющими материальные ресурсы, а также с перерабатывающими отраслями, хранящими и реализующими его продукцию. Сложившийся монополизм этих отраслей АПК ограничивает процесс проведения рыночных реформ и возможности сельскохозяйственных производителей в реализации продукции по ценам, обеспечивающим рентабельное производство.

Упорядочению ценообразования на конечную агропродовольственную продукцию будет способствовать постепенное формирование развитого агропродовольственного рынка, на котором цена определяется фактором спроса и предложения. Государство и субъекты РФ должны создать благоприятные финансовые и экономические условия для функционирования всех систем продвижения товаров от производителя к потребителю, включая переход к организованным региональным оптовым продовольственным рынкам, создание отраслевых продуктовых союзов.

Особую роль в обеспечении населения продуктами питания играют местные продовольственные рынки, через эти рынки реализуется продукция не только фермерских хозяйств, личных хозяйств населения, но и сельхозпредприятий. В комплексе мер по совершенствованию системы реализации сельхозпродукции необходимо предусмотреть обеспечение условий для широкого привлечения на местные продовольственные рынки потребкооперации [2].

Этому должно способствовать совершенствование договорной системы, которая позволяет скоординировать хозяйственную деятельность местных рынков в соответствии с условиями реализации продукции товаропроизводителями всех форм собственности. Решения этой задачи возможно путем создания при городских и сельских рынках посреднических кооперативов и необходимой инфраструктуры.

Среди неотложных мер по стабилизации и подъему аграрной экономики, формированию единого продовольственного рынка страны особое внимание следует обратить на развитие рыночной инфраструктуры, представляющей собой комплекс специальных отраслей и служб, обеспечивающих эффективное продвижение товара от производителя до потребителя. Рыночная инфраструктура должна включать в себя системы научного и правового обеспечения, транспортную, кредитно-финансовую, информационную, маркетинговую, торгово-посредническую, а так же наличие свободных экономических зон.

Вместе с тем, повышение эффективности функционирования аграрного производства, наряду с усилением аграрного протекционизма, в значительной степени определяется наличием внутренних резервов сельскохозяйственных организаций, внедрением внутрихозяйственного рыночного механизма и восстановлением интенсификации производства. Следует подчеркнуть, что формирование рыночной экономики, изменение форм собственности не повлекло за собой одновременного повышения эффективности производства в сельхозпредприятиях. Поэтому одной из основных мер по выводу производства на конкурентоспособный уровень является последовательная интенсификация агропромышленного комплекса за счет внедрения ресурсо-, энергосберегающих технологий, обновления машинно-транспортного парка, освоения зональных систем ведения хозяйства, предусматривающих соблюдение норм внесения минеральных и органических удобрений, улучшение использования земли и основных фондов, укрепление технологической дисциплины.

Уровень интенсификации аграрного производства определяется развитием инвестиционных процессов в сельском хозяйстве. В связи с этим мы считаем необходимым при администрации региона создание научных центров стратегического развития, что значительно повысит эффективность и управляемость местных органов власти, территориальных образований. Для работы в предлагаемый центр следует пригласить ученых, соответствующих профилю отдельных групп центра, которые должны оказывать научно-методическую помощь администрации Ставропольского края в поступательном развитии всех отраслей экономики, в том числе аграрного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров С., Нечаев Н. Организационные формы создания эффективного предприятия холдингового типа // АПК: экономика, управление. 2006. № 9.
2. Гордеев А.В. О мерах по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 1.
3. Путин В.В. Реализация национального проекта «Развитие АПК» // АПК: экономика, управление. 2006. № 7.
4. Ушацев И. Совершенствовать государственную аграрную политику // АПК: экономика, управление. 2003. № 11.
5. Harvey D. Which role should government take in the agri-food sector in the next decade? // Markte der Agrar – und Ernährungswirtschaft. Munster-Hiltrup, 1997.

ЩЕРБИНИНА В.В.

СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ

До сих пор в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ) не произошло реальной интеграции. Несмотря на то, что прошло уже 16 лет с момента его образования, Содружество в целом не вышло за пределы самого первого, начального этапа формирования общего рынка товаров, услуг, рабочей силы и капиталов (см. подробнее: [1, с. 52–55]). Не все страны участвуют в равной мере в интеграционном процессе. Так, зона свободной торговли формируется между Украиной и Белоруссией, Таможенный союз – между Россией, Белоруссией, Казахстаном, Кыргызстаном и Таджикистаном. Экономический союз – в рамках Союзного государства – пытаются создать между Россией и Республикой Беларусь.

Интеграционная деятельность субрегиональных объединений в рамках СНГ более эффективна, чем деятельность Содружества в целом. Это объясняется рядом причин, суть которых в том, что формы, темпы и глубина сотрудничества избираются в зависимости от степени взаимной готовности и заинтересованности. При меньшем количестве участников объединения появляется больше возможностей соблюсти интересы каждого участника в отдельности и выработать наиболее приемлемую для всех концепцию интеграции.

Однако цели, темпы развития пяти охарактеризованных региональных объединений различаются. Это – лишний аргумент в пользу рассмотрения каждого из них как относительно самостоятельного объекта, хотя некоторые страны СНГ входят более чем в одну из четырех группировок.

Результатом регионализации экономического пространства СНГ и следствием ослабления влияния России на ряд государств – бывших республик СССР стало создание субрегиональных интеграционных объединений без участия России: Союза Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдавии – ГУУАМ (в настоящее время, после выхода из организации Узбекистана, – ГУАМ), Центрально-Азиатского экономического сообщества (позднее – ЦАС).

Одной из основных причин создания этих объединений является попытка найти альтернативы утверждению позиций при выходе на мировой рынок без активного влияния России на экономическую и политическую жизнь стран.

Несмотря на небольшие доли этих объединений по основным макроэкономическим показателям в итоге по СНГ, Россия должна учитывать их существование при взаимодействии со странами-участницами этих объединений, если хочет построить конструктивные отношения с этими государствами.

Однако, итоги сравнительного анализа продекларированных целей этих региональных группировок и фактического уровня взаимодействия между странами-участницами демонстрируют колоссальный разрыв между идеями и результатами интеграционной политики России.

В ближайшей перспективе наиболее велики шансы на успех экономической интеграции у трех-четырех наиболее развитых государств – участников СНГ – России, Беларуси, Украины и Казахстана [3, с. 134]. На них приходится более 87% совокупного ВВП Содружества, 92,6% внутрирегионального экспорта и 89,3% импорта. Образование Единого экономического пространства (прежнее название Организации Региональной Интеграции) можно рассматривать как поиск оптимального формата, очередную попытку и реальную возможность экономической интеграции постсоветских стран. Участникам этой организации предстоит договориться о взаимном открытии своих рынков и создании общего рыночного пространства, формировать национальные структуры производства, которые бы дополняли друг друга с учетом сравнительных преимуществ каждой страны-участницы.

Проблемы широкой интеграции в рамках СНГ связаны с рядом фундаментальных факторов. Во-первых, различная геополитическая и внешнеэкономическая ориентации государств бывшего СССР. Если Украина и Молдавия ориентированы на ЕС, то Туркменистан, Азербайджан и Киргизия тяготеют к исламскому миру, Казахстан и Узбекистан пытаются соединить азиатские ценности и американскую рыночную эффективность. Отметим, что в Европейском союзе страны обладают сопоставимыми ценностями и имеют четко выраженный общий интерес – построение объединенной Европы.

Во-вторых, СНГ представляет собой интеграционную группировку, объединившую страны с существенно различным уровнем экономического развития. ВВП России, Казахстана и Белоруссии – наиболее развитых в группировке стран во много раз превышает ВВП других республик.

Мировой опыт свидетельствует, что таким странам сложно продвинуться дальше образования зоны свободной торговли. Европейский союз, к примеру, объединяет большинство стран с относительно одинаковым уровнем экономического развития (исключение составляют лишь некоторые новые члены ЕС, вступившие в него в 2004 и 2007 годах).

В-третьих, в СНГ объединены страны, основной объем торговли которых приходится на государства остального мира. Лишь у двух республик – Белоруссии и Таджикистана доля СНГ во внешнеторговом обороте составляет большую часть. Так, хотя в последние несколько лет произошло некоторое оживление взаимной торговли, тем не менее, по данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, доля взаимного товарооборота государств Содружества в общих объемах их экспорта не превышает 20 процентов, импорта – 38 процентов. Между тем, практика показывает, что минимальная средняя доля взаимного товарооборота внутри удачно развивающихся интеграционных образований должна быть примерно вдвое большей. При этом самыми низкими по СНГ являются аналогичные данные для России: в 2006 году они составили соответственно 14 процентов экспорта и 16 процента импорта [2, с. 34]. Таким образом, крупнейшая из стран СНГ, объективно призванная служить локомотивом интеграционных процессов в рамках Содружества, на практике демонстрирует свою экономическую, да и – что не менее важно – политическую незаинтересованность в этом.

В-четвертых, в СНГ входят страны с разным сырьевым потенциалом. Такие страны, как Россия, Казахстан, Азербайджан обладают богатыми природными ресурсами, в отличие от Грузии, Молдовы, Украины и Белоруссии – бедных природно-сырьевыми ресурсами стран.

В-пятых, в странах СНГ нет единой правовой системы. Отсутствие юридической обязательности и рекомендательный характер разрабатываемых Межпарламентской ассамблеей документов позволяют использовать модельные законы без опасений ущемить национальный суверенитет. Кроме того, конституции России и других государств-участников СНГ ничего не говорят о Содружестве. По мнению ряда экспертов, СНГ как международная организация не имеет ясной легитимной основы. Отсутствие четкости в вопросе о том, какое право должно развиваться в первую очередь – международное или конституционное, также не способствует формированию непротиворечивой правовой системы.

В-шестых, реализацию достигнутых соглашений в значительной степени тормозит их длительная ратификация. Сроки процедуры законодательством не определены и нередко межгосударственные договоры, заключенные в рамках СНГ, ратифицируются через несколько лет после подписания. Так, половина участников присоединилась лишь к 40-70% подписанных в рамках СНГ документов, преимущественно по экономической проблематике. Одна-

ко даже и вступление в силу договоров и соглашений не означает начала их практической реализации, поскольку государства не выполняют взятые обязательства.

В-седьмых, СНГ – это не просто объединение независимых стран, а попытка интеграции республик, составляющих ранее единую целостную хозяйственную и политическую систему. В связи с этим усиливается неравномерность экономического развития государств-участников СНГ. Особенности преобразований во многом обусловлены различной степенью воздействия на национальные экономики дезинтеграции хозяйственных связей, существовавших в СССР. Эти экономики обладают несопоставимым потенциалом, неодинаковой адаптацией национальных хозяйств к условиям мирового рынка, что обуславливает различия в темпах проведения рыночных реформ и ослабление управляемости.

Со временем наблюдается нарастание расхождения интересов стран СНГ под воздействием ряда факторов, среди которых выделяются:

- различия в условиях доступа своих товаров на рынки других стран СНГ;
- низкая ликвидность большинства валют на рынке СНГ;
- свертывание взаимного товарооборота под влиянием спросовых ограничений и барьеров фискального характера.

Все перечисленное свидетельствует о трудностях на пути единения.

Процесс регионализации – это процесс постепенного сближения национальных хозяйств нескольких стран при формировании ими определенного экономического пространства. Это сближение происходит по двум направлениям. Одно затрагивает институциональную сферу, другое – деятельность хозяйствующих субъектов. Что касается институциональной интеграции, то, как известно, национальные хозяйства сближаются поэтапно: переходя из одной стадии интеграции в другую (зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок – экономический союз – политический союз).

К сожалению, эта последовательность интеграционных шагов на предыдущем этапе истории СНГ не соблюдена, в первую очередь, вследствие разнотемпного развития отдельных субрегиональных группировок и разнонаправленности экономических интересов.

Значительные различия в уровне социально-экономического развития государств, направленности и темпах проводимых экономических и политических реформ, внешнеполитической и внешнеэкономической ориентации, неурегулированные межгосударственные и межнациональные конфликты не создают благоприятных внутренних и внешних условий для интеграционных процессов в СНГ. На постсоветском пространстве пока нет тех стимулов, которые имелись и привели к успеху интеграцию государств в рамках ЕС.

На интенсивность и направленность интеграционных процессов в Содружестве в значительной мере влияет также внутрисполитическая борьба формирующейся национальной элиты (избранных президентов, лидеров партий, групп и кланов) за политическую власть в стране. Не случайно интенсивность интеграционных встреч, заявлений и документов, как правило, возрастает накануне проведения президентских и парламентских выборов в связи с обострением социально-экономической и внутрисполитической обстановки.

Среди основных факторов, влияющих на интеграционные процессы в СНГ, следует выделить разное понимание целей и задач созданного объединения постсоветских государств, целесообразность самой интеграции, основных принципов и темпов ее реализации в разных сферах деятельности. Контент-анализ официальных документов и высказываний руководителей государств-участников по проблемам развития интеграционных процессов в Содружестве позволяет представить спектр интересов и устремлений, прогнозировать перспективы существования и развития этого крупного регионального объединения государств.

Так, на саммите СНГ, состоявшемся в октябре 2007 года в Душанбе, в качестве основных направлений деятельности в рамках экономического сотрудничества выделены:

- либерализация условий торговли и отмена действующих ограничений, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции;
- разработка согласованной линии в использовании энергетических ресурсов и транспортных услуг;
- развитие общих рынков, в первую очередь – сельскохозяйственной продукции;
- многостороннее сотрудничество в области добычи, транспортировки и транзита углеводородов;

– углубление сотрудничества в области энергетики в целях повышения надежности энергоснабжения и оптимизации использования топливно-энергетических ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Глобализация. Интеграция. Россия. Ростов н/Д.: Изд-во Южного федерального университета, 2007.
2. Внешняя торговля стран Содружества Независимых Государств в 2006 году. Статистический справочник предварительных итогов. М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2007.
3. Шумский Н. Экономическая интеграция государств содружества: возможности и перспективы // Вопросы экономики. 2003. № 6.

ЮДИН А.А.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Традиционный портрет банковской системы стремительно меняется в течение последних нескольких десятилетий. Привычные представления о банке как о весьма консервативном институте, который предлагает клиентам сложившийся набор продуктов и услуг, используя при этом традиционные формы работы, остаются в прошлом. Банковское обслуживание уходит в виртуальное пространство. Наличие дистанционного доступа к банковским счетам, обезличенное оказание банковских услуг и привлечение клиентов через офисы сети и дилерские программы, предоставленные контрагентами и посредниками, становятся стандартными формами банковского бизнеса. Банковские супермаркеты экономят время клиентов и позволяют иметь 24-часовой доступ к продуктам банка. Но вместе с тем в век унификации и высокой технологичности многих процессов в банках продолжает существовать и развиваться традиционное банковское обслуживание, предполагающее наличие классических форм оказания услуг и персональные взаимоотношения с клиентами.

В последние полтора-два десятилетия внимание менеджеров стало переключаться от управления физическими, осязаемыми ресурсами организации (компания) к управлению его неосязаемыми ресурсами. К ним относятся знания и навыки персонала, эффективность его организации, правильное распределение функций, задач и ресурсов компании между ее подразделениями для наиболее эффективного достижения целей развития организации и, наконец, её эффективное взаимодействие со своими клиентами. Именно за счёт последнего свойства и формируется устойчивая клиентская база, которая обуславливает финансовые результаты.

Причиной указанного смещения «фокуса внимания» менеджмента от управления осязаемыми ресурсами к управлению неосязаемыми явился факт регистрации разницы между балансовой и рыночной стоимостью компании. Разница между двумя видами стоимости получила объяснение в дефиниции «интеллектуального капитала». Новый вид капитала является частью следующего выражения:

Рыночная стоимость = балансовая стоимость + интеллектуальный капитал.

За последнее время накоплено много экспериментальных фактов, свидетельствующих о положительной связи между уровнем развития интеллектуального капитала организации и её организационными свойствами, т.е. чем выше данный уровень, тем лучше указанные свойства. Именно поэтому в настоящее время на свойства организации и качество управления ею большее влияние оказывают неосязаемые активы компании (нематериальные активы), чем её осязаемые активы. В связи с этим в современных подходах к стратегическому

управлению развитием организаций фиксируется важность управления неосязаемыми активами – человеческим капиталом и бизнес-процессами организации.

В фундаменте используемых тремя основными современными системами измерения свойств организации – сбалансированной системе показателей Нортон и Каплана, пирамиде свойств Линча и Кросса и призме эффективности Ниили и Адамса – лежит фактор человеческого капитала, социального капитала или интеллектуального капитала организации. Общая идея, объединяющая три названных подхода, основана на следующей логической цепочке рассуждений: эффективный персонал, организованный в эффективную структуру, реализует эффективные бизнес-процессы, через которые осуществляется бизнес организации. За счет эффективности деятельности персонала и бизнес-процессов формируется устойчивая клиентская база организации, обслуживание которой и создает требуемый финансовый результат.

Проектирование бизнес-системы банка невозможно без решения вопросов оптимизации верхней и нижней целесообразной границы финансово-кредитного бизнеса, тип и строение бизнес-системы фактически предопределяются способом интеграции финансово-кредитного института в бизнес-пространство. К числу факторов глобализации рынков и конкуренции относятся совершенствование телекоммуникаций, сделавшее глобальное общение дешёвым, простым и эффективным. В условиях информационно-финансовой глобализации произошло значительное снижение высоты барьеров, препятствовавших выходу российских банков на новый уровень коммуникационной политики с клиентами и другими финансовыми институтами.

Рынок финансовых услуг – быстрорастущий рынок. Сегодня, с появлением интранет-компьютерных сетей, непрерывно и без особых затрат соединяющих специалистов и менеджеров коммерческих банков для обмена информацией, потребность в иерархическом распределении функций элиминируется. На смену ей приходят межфункциональные команды и неформальная работа в сети, что, в свою очередь, способствует развитию более плоских и экономически выгодных организационных структур, ускорению реакции и лучшему обслуживанию клиентов.

В последнее время в России фактически можно констатировать бум потребительского кредитования. Многие коммерческие банки активно развиваются в этом направлении. В условиях информационно-сетевой модели развития рынка финансово-кредитных услуг следует определить, что означает развитие этого направления с точки зрения информационного обеспечения данного вида деятельности.

В последние 10–15 лет многие исследователи отмечали, что коллективы людей, обладающие командным знанием – общим пониманием целей и задач, ограничений и возможностей бизнеса, более эффективно работают, чем коллективы, не имеющие такого понимания [1, р. 242–271]. Положительное влияние командного знания на свойства организации постулируется во множестве работ, но говорить о таком влиянии как о доказанном факте пока нельзя.

Считается, что командное знание повышает качество организации за счет того, что персонал, обладающий данными знаниями, делает прогнозы, оценивает риски и принимает решения подобным (однотипным) образом, благодаря чему и формируется синергетический эффект в команде [2, р. 123–165]. Общее понимание задач, ограничений и возможностей определяет похожесть интерпретаций и «вычислений», на основе которых члены команды принимают решения. Причиной остающейся неопределенности в отношении зависимости свойств организации от разделяемого знания является то, что в ряде работ было отмечено наличие как положительной значимой корреляции со свойствами организации, так и отсутствие какой-либо корреляции вообще [3, р. 307–322]. Такая вариативность силы связи двух переменных требует объяснения. Здесь возможны несколько вариантов.

Во-первых, могут существовать скрытые переменные, которые не учитываются при проведении исследований взаимосвязи разделяемого знания и свойств организации. Они и модулируют анализируемую нами взаимосвязь, то увеличивая, то уменьшая уровень корреляции между коллективным знанием и качеством организации. Во-вторых, при отсутствии стандарта на процедуры измерения разница в получаемых результатах может быть обусловлена чисто методическими, а не содержательными причинами. И, наконец, в-третьих, за командным знанием стоят так называемые ментальные модели, которые описывают разные стороны жизни и деятельности организации. Если не учитывать эту внутреннюю разнородность мен-

тальных моделей, то корреляция между командным знанием и свойствами организации будет измеряться в среднем, т.е. с большими методическими искажениями.

Особенность формирования рынка банковских услуг определяется сложностью инструментов их продвижения в условиях глобальной конкуренции. Прежде всего, услугу надо продать, а стало быть, необходимо весьма активно продвигать ее с помощью различных инструментов: телемаркетинга, директмейла, электронной рассылки и так далее. Все это подразумевает наличие и дальнейшее накопление собственной клиентской базы данных. Однако использование той базы, что уже существует и «живет» в банковских учетных системах, не может являться решением вопроса, поскольку для эффективных продаж размер базы потенциальных клиентов должен быть на порядок выше текущей.

Уже через месяц после продажи услуги может возникнуть задолженность, и с ней необходимо что-то делать. Самое простое решение, приходящее на ум, – позвонить клиенту и напомнить, что он должен внести очередной платеж банку. Но что делать, если такой клиент не один? Если их сотни, тысячи?.. Причем – ежемесячно.

Самое время организовывать систему взаимодействий с коллекторским агентством, но без компетентной информационно-сетевой поддержки она не сможет эффективно работать. Если сведения не будут обладать оперативной точностью, то вполне может произойти следующее: клиенту напомнят о «долге», который он на самом деле погасил несколько дней назад. Или в учетной системе может существовать клиент, задолженность которого давно уже должна была быть рассмотрена на кредитном комитете, а о нем элементарно «забыли».

Таким образом, прежде чем выходить на потребительский рынок кредитования или другие рынки банковских услуг, достаточно массовых, стоит задуматься о способах эффективной автоматизации фронт-офисной части работы банковских служащих.

Как и в любом автоматизированном процессе, в деятельности банка присутствуют риски недостижения заявленных целей проекта, но прежде чем затевать проект, необходимо разобратся, чем риски автоматизации в банковском секторе отличаются от проектных рисков в других отраслях.

Как известно, в рисках важны две составляющие: вероятность возникновения и степень влияния на процессы, и если первый показатель не сильно отличается от проектов в других сферах, то степень влияния ошибок автоматизации в банках имеет огромное значение для бизнеса в целом. Это прежде всего связано со спецификой самого продукта – денег. Как известно, они всегда любили счет. Можно, конечно, возразить, что любой товар является эквивалентом денег. Да, но при сбое подсчета складских остатков товара можно, в конце концов, пойти на склад и посчитать вручную. В банке же подобное предложение может вызвать лишь недоуменную улыбку.

Следующий специфичный риск связан с огромными издержками при сбое в системах автоматизации. Опять же, если на складе металла «повиснет» CRM-система, отгрузки временно можно совершать по накладным из бухгалтерской программы. К тому же клиенты, скорее всего, сами позвонят, беспокоясь о своем оплаченном товаре, и таким образом можно «пережить» некоторое время без CRM-решения.

Что же произойдет в банке, если CRM-решение выйдет из строя? Должники по кредитам смело смогут не платить, так как служба collection не будет получать вовремя данные о просроченных платежах. Служба экономической безопасности приостановит свою работу из-за информационного «голода». Однако до этого всего может и не дойти, потому что ни один кредит вообще не сможет быть выдан, поскольку скоринговый балл для первичной оценки потенциального клиента менеджеры, скорее всего, будут считать по информации из CRM-системы, т.е. CRM-система может существенно облегчить жизнь банковским сотрудникам, а может и здорово осложнить, если надежность внедренного решения не будет безупречной.

С одной стороны, риски внедрения достаточно велики, и их отрицательное влияние на основной бизнес недопустимо. С другой – обойтись без эффективного инструмента работы с большими потоками клиентской информации банки не могут. Конкуренция растет: на рынке много игроков и, если упустить момент сейчас, завтра «входной билет» может стать очень дорогим, особенно учитывая большой интерес зарубежных банковских структур к российскому рынку потребительского кредитования. Не забудем, что на Западе давно уже сформировалась культура накопления и эффективного использования информации о клиентах.

Поэтому вопрос – внедрять CRM-систему или не внедрять, скорее лежит в плоскости инструментария, который банки планируют использовать в качестве такого фронт-офисного решения, и заключается он в следующем: как сделать проект его внедрения максимально безболезненным и безрисковым? Прежде всего, необходимо проектировать собственную систему для сбора, накопления и использования полной информации о клиентах. Особенно учитывая, что почти в каждом банке есть достаточно сильная IT-служба, такое решение вполне имеет право на существование.

Более того, оно чаще всего и принимается как промежуточное, и все же данное решение хорошо именно как временное решение – в условиях, когда по тем или иным причинам руководство банка не может сделать выбор в пользу какой-либо промышленной системы, либо затевается достаточно масштабный по времени реализации проект.

Другим решением может стать масштабная система, автоматизирующая все бизнес-процессы банка: от кредитного калькулятора до системы расчёта скоринга, и это часто оправдано, поскольку в едином решении будет отражена работа фактически всех служб банка. С другой стороны, подобные проекты помимо внушительной стоимости требуют достаточно продолжительного срока внедрения, а что если бизнесу инструмент работы с клиентом нужен уже «вчера»?

В таком случае банки, как правило, принимают компромиссное решение – делают выбор в пользу, с одной стороны, серьезной промышленной платформы, с другой – выбирают ту систему, которую можно легко и быстро адаптировать под бизнес-процессы банка. Благо, на рынке сейчас существуют такие решения. Тенденции рынка таковы, что в скором времени ни один потребительский банк не сможет обойтись без той или иной CRM-системы. Очевидная эффективность внедрения технологии CRM и возможности автоматизации обслуживания и продаж в банках заслоняет любые риски внедрения.

Развитие информационных технологий способствует усилению объединительных процессов внутри банковской сферы, интеграция банков осуществляться в разных формах:

1. Установление между отдельными банками дружеских отношений (участие в совместных проектах, оказание друг другу различных финансовых услуг в приоритетном порядке и на льготных условиях, взаимное участие в уставных капиталах друг друга) и/или установление отношений стратегического партнерства, что равносильно частичному сложению их потенциалов.
2. Вхождение банков в одно формальное или неформальное объединение (один банковский холдинг, финансово-промышленную группу).
3. Образование банковских групп, в составе которых имеются основные и дочерние банки и/или преобладающие и зависимые банки.
4. Присоединение одним банком к себе другого банка (других банков).
5. Слияние двух или более банков в одну организацию.
6. Другие формы (членство банков, на пример, в одной платежной системе, в одной некоммерческой ассоциации кредитных организаций и т.п.).

С правовой точки зрения слияние двух и более юридических лиц представляет собой такой процесс, в результате которого права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу. С точки зрения организационно-экономической применительно к банковскому сектору это будет означать появление нового банка вместо двух или более ранее зарегистрированных и лицензированных банков, лицензии которых в ходе слияния аннулируются. Новый банк должен пройти государственную регистрацию и лицензирование.

Присоединение одного или нескольких юридических лиц к другому юридическому лицу (присоединяемому) применительно к банковскому сектору означает аннулирование лицензии присоединяемого банка (банков) и его (их) ликвидацию как самостоятельного юридического лица (лиц) и одновременно сохранение при соединившего банка с его перерегистрацией (в его устав вносятся необходимые изменения и дополнения) и оформлением ему новой лицензии или сохранением прежней лицензии.

С экономической (финансовой) точки зрения суть слияния банков и присоединения банка к другому банку одинакова – укрупнение банков в форме централизации банковских капиталов (данный процесс часто называют концентрацией капитала, но это неточное употребление термина).

В отличие от этого разделение и выделение банков с экономической (финансовой) точки зрения представляют собой разукрупнение (децентрализацию или деконцентрацию) банковских капиталов. Следует иметь в виду, что разделение и выделение как формы реорганизации банков в российской практике не встречаются и интереса для банков пока не представляют (за исключением организации так называемых бридж-банков, когда из гибнущего банка посредством «серых» схем выводят хорошие активы, уводят солидных клиентов и на этой базе учреждают новый банк).

Основой дальнейшей стратегии успешного развития выступает информационный капитал банка, который и обеспечивает переход на новую организационную форму, сохраняя связи с клиентами. Таким образом, клиентоориентированная стратегия развития коммерческих банков основывается сегодня на концентрации и информатизации капитала, а также на сетевой модели развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Langan-Fox J., Code S., Langfield-Smith K.* Team mental models // Techniques, methods and analytic approaches. 2000. № 42.
2. *Mohammed S., Klimoski R., Rentsch J.R.* The measurement of team mental models: we have no shared schema // Organizational Research Methods. 2000. № 3.
3. *Webber S., Chen C., Payne S., Zaccaro S.* Enhancing team mental model measurement with performance appraisal practices // Organizational Research Methods. 2000. № 3.

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**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 4
Часть 3

Экономический вестник Ростовского государственного университета ☆ 2007 Том 5 №4 Часть 3

Сдано в набор 15.10.07. Подписано в печать 25.10.07.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 41,3. Уч. изд. л. 37.
Тираж 568 экз. Заказ № 720.

Издательство "АкадемЛит".
г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Печать "Типография "АкадемЛит".