ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC HERALD of ROSTOV STATE UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

6 ТОМ

1 НОМЕР

ЧАСТЬ 2

2008

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 массовых 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 биологических наук, профессор *Ермаков П.Н.*
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 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

Абрегова М.К., Тхамокова С.М., Урусова М.И. Организация учёта затрат и результатов по системе «директ-костинг» 7
Айрапетов А.В. Особенности государственного регулирования продовольственного комплекса 10
Айрапетов А.В., Попова А.С., Шорохова Т.С. Условия формирования и направления развития продуктовых подкомплексов АПК 12
Афаунова Р.Х., Кашеева Э.Р., Семенов А.Х. Развитие стратегического управления на предприятиях АПК 16
Ахмадов М.-Э.И., Новосёлова Н.Н. Исследование формирования условий и механизмов устойчивого развития экономики регионов 19
Бабич А.А. Организационно-экономические методы управления финансовой устойчивостью грузовых автотранспортных предприятий Ставропольского края . . 24
Байраков И.А. Влияние основных видов хозяйственной деятельности на ландшафты Чеченской Республики и пути оптимизации природопользования . . . 28
Баранова А.Ю. Современный статус муниципальных унитарных предприятий 35
Березин В.С. Эколого-экономический механизм предотвращения ущерба от загрязнения водных объектов 43
Богданов Ю.В. Особенности ценообразования и ценовой стратегии вуза 48
Болотханов Э.Б. Совершенствование работы кадровой службы предприятий аграрной сферы экономики 52
Бунин Л.В. *Планирование государственной поддержки развития сельскохозяйственного кредита в России* 54
Бязров В.Г. Управление устойчивым развитием экономики предприятий промышленного комплекса 57
Васильев П.П. Методология системного анализа в развитии теории трудового потенциала 61
Гайнетдинов А.Н. Пути совершенствования процесса формирования и реализации программ социально-экономического развития региона и анализ экономического состояния Ростовской области 66
Гакаев Р.А. Литолого-стратиграфические, структурно-тектонические и сейсмические условия оползнеобразования в Северо-Восточном Кавказе 74
Гальчева Д.Д. Современное состояние и проблемы развития малого бизнеса в Южном федеральном округе 80
Гехаева П. Возможности использования методов экономического прогнозирования в Чеченской Республике 83
Глухих Л.В., Сенюк С.А., Сериков Д.А. Методика оценки эффективности реструктуризации в стратегическом управлении промышленными предприятиями . 86
Глущенко А.В. Качество учётной информации как научная категория 90
Гонтарева Д.Н. Современные тенденции развития городской экономики: отечественная и зарубежная практика 94
Гятов А.В., Колесникова О.В. Анализ базовых стратегий развития сельского хозяйства в регионе 98
Датаяшева К.К. Объективная необходимость и особенности инвестирования в образование 102
Деружинский Г.В. Методологические аспекты оценки качества инвестиционного потенциала региона 106
Додонов С.В. Конкуренция в банковском секторе экономики 110
Егорова Л.В. Взаимосвязь формы некоммерческой организации и постановки отдельных участков бухгалтерского учета 114
Ермаков Н.П. Становление, состояние и перспективы развития российско-германских торговых и инвестиционных отношений 119
Ермакова-Сосновская Н.И. Теоретико-методические основы прогнозирования занятости населения в России 122
Жоглина Е.В. Методические подходы к оценке экономического потенциала региона . 128

Жукова И.А. Приоритеты системы экологического мониторинга в шахтёрских регионах и городах 131
Захарова И.Ю. Развитие свободно-экономических туристских зон туристско-рекреационного комплекса подсистемы Краснодарского края 137
Зинченко А.Б., Головань С.И. Устойчивые коалиционные структуры и супериграки кооперативных игр с побочными платежами 140
Идрисова Р.А. Основы изучения геосистем и вопросы оптимизации природопользования 145
Исраилов А.Х., Ананиади А.К., Дышеков Х.Л. Методические рекомендации антикризисного управления предприятием 151
Кашукоева А.А., Койбаева З.И. Региональные особенности и тенденции развития лесного хозяйства в условиях ограниченного лесопользования 154
Кештов А.Р., Яхтанигова М.М., Карданова К.Х. Управленческая диагностика и оценка эффективности инновационной деятельности на предприятиях АПК . . . 158
Киселева И.Н., Захарян Р.С. Исследование форм и методов конкуренции на рынке услуг 162
Клейман Ю.А. Смена технологических укладов на основе внедрения инноваций как фактор технико-экономического развития 164
Кобилев А.Г., Лачин Ю.В. Оценка риска при планировании инвестиций на предприятии 168
Козловцев И.Ю. Конкурентная борьба оффшорных зон и отдельных государств за налогоплательщика 170
Колоева Г.Н., Гогичаев А.Н., Дзобелов С.Б. Применение организационно-экономических аспектов планирования в интенсификации комбикормового производства в РСО–Алания 174
Краснюк Л.В., Новосёлова Н.Н. Необходимость усиления региональной составляющей экономической политики государства 178
Крохичева В.В. Управленческий учёт трансакционных издержек 183
Кузнецов А.В. Информационное обеспечение решения задач оптимизации совокупности активных и пассивных банковских операций 186
Курбатова С.В. Внедрение энергоэффективных материалов и конструкций на принципах экономической устойчивости 193
Лесняк И.В. Модели взаимосвязи экономических преобразований и преступности . . 197
Литюшкин В.В., Титов Р.В. Анализ жилищно-коммунального хозяйства Ставропольского края 199
Лукьянова Г.А. Совершенствование амортизационной политики как один из методов государственного регулирования процесса инвестирования 204
Любенкова Е.П., Лепяхова Е.Н. Экономическая оценка реализации социальной миссии организациями потребительской кооперации Ставропольского края 205
Магомедов А.Г., Якубов Т.В. Методические подходы к выбору оценочных показателей эффективности функционирования и развития предприятий строительного комплекса 209
Маирова М.Р., Озбек Б.-Й., Абазова М.В. Приоритетные направления совершенствования информационной поддержки агропромышленного производства 211
Маймула Г.В., Захарова И.Ю. Перспективы развития инфраструктуры туристско-рекреационных зон Краснодарского края в условиях мировой конкуренции 215
Мантаев Х.З. Геоэкологическая оценка ландшафтов г. Грозного и меры по оптимизации природопользования 219
Мирзоян Е.Л. Структурированный рабочий план счетов на базе метода АВС 226
Мисаков А.В., Басаев И.Б., Мисакова З.В. Сущность и основные теоретические положения формирования рынка технологических услуг в АПК 229
Морковкин А.В. Основы информатизации казначейского регулирования 233

Мошкин И.В. Организационно-экономическая модель регионального рынка электронного бизнеса 238
Мурунова И.А., Таев А.Г. Венчурные фонды как направление развития муниципального мезо-уровня финансовой среды предпринимательства 242
Недвижай С.В., Понедельников В.В. Разработка альтернативных форм и методов финансирования инвестиций 246
Орехова Н.Ю., Новосёлов С.Н. Кластерная парадигма региональных рынков 250
Орехова Н.Ю., Новосёлова Н.Н. Исследование конкурентоспособности региональной экономической системы 255
Островская В.Н. Концепция конкурентно-интеграционного бенчмаркинга в деятельности российских предприятий 259
Попова А.С., Новосёлов С.Н. Совершенствование системы интеграционных связей в эколого-экономических системах регионального АПК 263
Прядко И.А. Методические основы планирования эффективного землепользования как основы устойчивого развития городской территории . . . 267
Романова О.М., Чубаров К.А. Современный подход к содержанию эффективности деятельности предприятия 270
Русскова Е.Г., Прибыльский В.В. Инновационный фактор структурных сдвигов в региональной экономике 274
Сабанчиев А.Х. Роль и значение личных подсобных хозяйств населения в аграрном производстве 278
Салпагарова С.Б. Стратегия устойчивого социо-эколого-экономического развития как основа поддержания гомеостаза антропогенных систем 281
Салыев В.Р. Институты государственного регулирования в социально-ориентированной рыночной экономике 285
Сафарова Л.А. Альтернативный подход к статистическому оцениванию уровня неравенства и бедности домохозяйств 288
Серебряков П.Ю. Категориально-критериальный анализ эффективности функционирования региональных экономических систем 294
Сивакова О.П. Проблемы трансформации концепции доходов в современную макроэкономическую систему России 299
Соловьева И.В. Совершенствование системы управления таможенными рисками на основе статистических методов оценки рисковых ситуаций 304
Сучкова Е.Д. Слияния и поглощения как факторы инвестиционно-инновационного процесса в динамике экономического роста на постсоветском пространстве 310
Тихоновскова С.А. Системная концепция программно-целевого управления развитием муниципального жилищно-коммунального хозяйства 314
Ткачева Е.Н. Ключевые компетенции участников виртуальной организации: поиск, выявление и оценка 317
Ткачева Н.В. Совершенствование методики экономической оценки земель на основе комплексного учёта факториальных показателей 320
Толчинская М.Н. Содержание механизма управления инвестиционной деятельностью в регионе 323
Третьякова А.В. Формирование базы регионального рынка недвижимости в дореформенной ретроспективе 327
Трысячный В.И., Жевора Ю.И. Развитие маркетинга материально-технических ресурсов АПК на предприятиях агротехнического сервиса 331
Урусова А.А., Нартикоева Л.Г, Цаллагова Е.А. Принципы и особенности инновационного развития предприятий АПК 334
Ушакова Е.И. Организационно-экономические аспекты обеспечения качества сельскохозяйственной продукции 337

Федорченко А.А. Перспективы развития новой технологии сжигания топлива с попутным улавливанием и полезным использованием CO_2 и её влияние на смежные производства 340
Фетюхина О.Н. Межстрановая и продуктовая сегментация глобальных рынков продукции АПК 344
Хасыкова Д.О. Организационно-системный подход в системе внутрикорпоративного финансового контроля 352
Холод Л.Л. Управление финансами вуза с учётом интересов субъектов его образовательной деятельности 356
Холодов О.А. Теоретические аспекты внутрихозяйственных производственно-экономических отношений 359
Цакулова О.С. Институциональные условия формирования постиндустриальной экономики 364
Чупрова И.Ю. Инвестиционная политика предприятия 367
Шахтамиров И.Я. Основные направления развития перерабатывающего комплекса продовольственного рынка 369
Шашев Р.Р. Формирование системы управления финансово- экономическим состоянием в процессе антикризисного управления предприятием 371
Шогенов Т.Х., Сундуков М.Х., Закураев А.А. Некоторые инструменты регулирования рыночных земельных отношений 374
Шоров З.М., Сижажев А.Х., Абазова М.В. Построение системы антикризисного управления на принципах проблемно-ориентированного подхода 378
Шумейко И.Ю. Принципы надлежащего и реального исполнения обязательств . . . 381
Шумилов В.Н. Формирование ресурсного потенциала при организации землепользований крестьянских хозяйств в современных условиях 383
Шумская Е.Н. Особенности амортизации по основным средствам, переданным в аренду, после модернизации (реконструкции) и ремонта 387
Шхагапсоев А.С., Этлухова Л.О., Гетигежева Ф.Р. Формирование стратегии управления инновационными процессами в хозяйствующих субъектах АПК 391

АБРЕГОВА М.К., ТХАМОКОВА С.М., УРУСОВА М.И.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЁТА ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

В основу классификации систем управленческого учета положены различные признаки характеризующие их, в частности – полнота включения затрат в себестоимость производства и продаж продукции, товаров, работ и услуг.

Различают две основные системы управленческого учета: систему полного включения затрат в себестоимость продукции (работ, услуг), т.е. традиционный учет полной себестоимости, и систему неполного, ограниченного включения затрат в себестоимость по какому-либо признаку, например по признаку зависимости расходов от объема производства, получившего название директ-костинг.

Директ-костинг – это система учета себестоимости, базирующаяся на разделении общих издержек предприятия на постоянные, т.е. не зависящие от количества продукции, произведенной за единицу времени, и переменные, т.е. изменяющиеся расходы, прямо связанные с количеством продукции, произведенным за единицу времени – прямые затраты и переменные косвенные расходы, которые вовлекаются в исчисление себестоимости продукции, работ, услуг. Это касается как оценки запасов полуфабрикатов и готовых изделий при составлении заключительного годового баланса, так и оценки затрат относящимся к реализованным за отчетный период товарам. Постоянные расходы при директ-костинге учитываются на счете прибылей и убытков. Российские нормативные акты по бухгалтерскому учёту разрешают относить их на себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, минуя счета затрат на производство.

При системе директ-костинга схема построения отчетов о доходах многоступенчатая. В них содержатся по крайней мере два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль. Прибыль организации в этом случае определяется как разница между маржинальным доходом и суммой постоянных затрат. Величину маржинального дохода можно определить и как сумму постоянных расходов и прибыли.

В реальной жизни некоторые затраты носят двойственный характер, т.е. имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Их иногда называют полупеременными и полупостоянными затратами, или условно-переменными (условно-постоянными). Использование этого метода сопряжено с проблемой деления затрат на постоянные и переменные.

На практике возможно применение двух основных метода деления затрат на постоянные и переменные: аналитический и статистический.

При аналитическом методе все затраты предприятия, исходя из опыта прошлых лет, вначале постатейно подразделяют на постоянные, полностью переменные и частично переменные. Затем на основе анализа соотношения затрат и результатов предыдущих отчетных периодов по каждой статье частично переменных расходов исчисляется удельный вес переменной части. При этом, постоянные расходы имеют вариатор 0, пропорциональные – 10, а переменные – значения вариаторов от 0 до 10. Постоянная и переменная части полупеременных расходов прибавляются к первоначально исчисленной сумме постоянных и переменных затрат. В итоге общая сумма затрат основной деятельности предприятия подразделяются на две совокупности: постоянные и переменные затраты в зависимости от их поведения по отношению к объему производства или продаж в прошлых отчетные периоды.

Аналитический метод группировки и систематизации издержек в зависимости от изменений объема производства позволяет уловить лишь общую тенденцию поведения затрат и допускает возможность погрешностей за счет условности расчета вариаторов.

Более точные результаты можно получить статистическими методами:

– метод минимальной и максимальной точки. При этом методе из всей совокупности данных выбирают два периода с наименьшим и наибольшим объемом производства, затем определяется ставка переменных, или средние переменные издержки, в себестоимости продукции. Общая сумма постоянных расходов исчисляется как разность между общей

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

суммой затрат отчетного периода и произведением их переменной части на соответствующий объем производства;

– графический метод. Метод основан на том, что общую сумму затрат можно представить уравнением первой степени, как сумму общих постоянных расходов и произведения переменных расходов на единицу продукции на объем производства, которому соответствует определенный график. На графике наносятся данные об общих затратах при разных объемах производства, затем приблизительно проводится линия. Точка ее пересечения с осью, характеризующую затраты, показывает уровень постоянных расходов. Переменная часть определяется как разность между общей суммой расходов и постоянными расходами, деленную на средний объем производства;
– метод наименьших квадратов. Дифференциация затрат с использованием этого метода дает наиболее точные результаты. Расчеты средних величин постоянных и переменных расходов при этом методе осуществляются с использованием формул.

Другим важным методом позволяющим контролировать издержки производства с использованием принципов директ-костинга, является введение в план счетов бухгалтерского учета счете 40 «Выпуск продукции (работ, услуг). По дебету этого счета отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной продукции, сданных работ, оказанных услуг. При этом кредитуют счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». По кредиту счета37 учитывается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции в корреспонденции со счетами 43 «Готовая продукция», 90 «Продвжи».

Разница между дебетовым и кредитовым оборотом счета 40 может быть выявлено на первое число каждого месяца. Она представляет собой отклонение фактических затрат на изготовление продукции от заданных по плану ил нормативу. Экономия, означающая превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической, сторнируется по кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» Дополнительной записью. По итогу за месяц, квартал или год счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» Сальдо не имеет и потому в балансе не отражается.

В конце отчетного периода после определения объема незавершенного производства исчисляется фактическая себестоимость сданной на склад готовой продукции или выполненных работ, услуг

Таким образом, и по дебету, и по кредиту счета 40 фиксируется один и тот же объем продукции, работ, услуг, но в разной оценке: на дебете – по фактической себестоимости, на кредите – по нормативной (плановой) себестоимости. Отклонения фактической себестоимости от нормативной выявляются сопоставлением дебетового и кредитового оборотов в целом по счету. При использовании специального счета «Выпуск продукции (работ, услуг)» реализуется нормативный принцип директ-коста и обязательность отражения только производственной себестоимости. В условиях директ-коста она должна учитываться без постоянной части накладных расходов.

Этот вариант учета затрат и результатов представляет собой интегрированную систему организации финансового и управленческого учета, когда учет осуществляется в единой системе счетов. Однако это совсем не означает, что такой учет должен вестись исключительно в рамках одной бухгалтерии. Организация производственного учета по данному варианту предполагает выбор между системой аналитического учета к существующим синтетическим счетам или использованием самостоятельной системы счетов.

По степени диффефференциации затрат директ-костинг может иметь два основных варианта: простой, одноступенчатый директ-кост, основанный на использовании в расчетах данных только накладных затрат, учтенных единым блоком; развитый (многомтупенчатый) директ-кост, при котором постоянные затраты подразделяются не по видам продукции и услуг, а по местам формирования накладных расходв, т.е. уровням управления.

В одноступенчатом учете сумм покрытия все постоянные расходы, объединенные в одном блоке, вычитают из суммы покрытия данного отчетного периода. В противоположность этому в многоступенчатом учете покрытия постоянных расходов делается попытка деления блока постоянных затрат и распределения отдельных частей постоянных расходов не между отдельными носителями затрат, а между общим количеством какого-либо продукта или товарной группой, местом возникновения затрат или целым подразделением предприятия.

При этом постоянные расходы в их взаимосвязи и выход на итоговый результат производственно-финансовой деятельности можно представить в следующем виде: постоянные расходы на изделие, прямо относимые на общее количество продукции данного вида, произведенной за данный период; постоянные расходы на группу изделий, приходящиеся на многие аналогичные виды продуктов, которые можно объединять в одной группе; постоянные расходы мест возникновения затрат, не подлежащие распределению между отдельными группами носителей затрат, а относящиеся прямо на отдельные места возникновения зарат; постоянные расходы подразделения, подлежащие покрытию из ещё не распределенной суммы покрытия всех изделий, выпускаемых этим подразделением; постоянные расходы предприятия, представляющие собой расходы, их остаток, который нельзя распределить между специальными калькуляционными объектами.

При использовании этого варианта директ-костинга дифференциации подлежат не только переменные, но и постоянные расходы и определяют ставки покрытия по видам продукции и местам ее изготовления и сбыта.

Система развитого директ-костинга за счет многоступенчатого учета сумм покрытия, постоянных расходов создает более совершенную информационную базу для анализа структуры полученного результата и основных факторов, повлиявших на его величину. При этом можно выявить, вносит ли конкретный видпродукции, работ, услуг влад в покрытие постоянных расходов предприятия, какова его величина, насколько оправдан уровень накладных зарат по подразделениям предприятия.

К преимуществам системы «директ-костинг» относятся: простота и объективность калькулирования частичной себестоимости, так как отпадает необходимость в условном распределении постоянных затрат; возможность сравнения себестоимости различных периодов по переменным затратам, абсолютным и относительным маржам. В связи с этим изменение структуры предприятия и связанные с ним изменения постоянных затрат не оказывают влияния на себестоимость изделия; информация, получаемая в системе «директ-костинг», позволяет проводить эффективную политику цен, указывая наиболее выгодные комбинации цены и объема; возможность проведения анализа в условиях ограниченного ресурса, что важно для планирования производства при наличии ограничивающих факторов; принципы системы «директ-костинг» могут быть использованы в сочетании с другими системами управленческого учета.

Общие недостатки системы «директ-костинг»:

– трудности в разделении затрат на постоянные и переменные. Значительная часть смешанных расходов может быть квалифицированна по-разному, например, в зависимости от применяемого метода деления затрат на постоянные и переменные, а это будет сказываться на результатах;
– необходимость для большинства компаний наличия информации о величине полных издержек, прежде всего для определения цены изделия, так как в ценах в долгосрочном плане необходимо обеспечивать покрытие всех издержек предприятия. При отсутствии данных о полной себестоимости велик риск несоблюдения этого условия;
– наличие некоторых трудностей при формировании внешней отчетности.

Система директ-костинг представляет широкие возможности для проведения анализа и принятия на его основе различных управленческих решений в качестве наиболее важных ее аналитических возможностей можно выделить: планирование объемов деятельности с оптимизацией ассортимента выпускаемой продукциуи, в том числе при наличии ограничивающегофактора; ценообразование; анализ эффективности закупки комплектующих и альтернативного использования ресурсов, оценки последствий ликвидации неприбыльного сегмента деятельности; выбор варианта капитальных вложений; оценка эффективности деятельности подразделений предприятия; оценка эффективности организации собственного производства или приобретения полуфабрикатов.

При планировании используется метод гибкого бюджетирования, то есть расчеты проводятся для различных вариантов загрузки мощностей. Упор при анализе делается на выборе ассортимента, обеспечивающего предприятию наибольшую рентабельность. Деление затрат на переменные и постоянные, обеспечивает более корректный подход к проведению анализа, поскольку учитывает тот факт, что некоторые изделия убыточные при анализе их по полной

себестоимости, в действительности приносят предприятию положительный маржинальный доход, что выявляется при данной системе учета затрат.

В управленческом учете существует понятия долгосрочного и краткосрочного нижнего предела цены. Долгосрочный нижний предел цены показывает, какую цену можно установить, чтобы минимально покрыть полные затраты на производство и сбыт товара. Он равен полной себестоимости изделия. Краткосрочный нижний предел цены ориентирован на цену, покрывающую только переменные затраты. Он равен себестоимости лишь в части переменных затрат, т.е. расчет связан с учетом и калькулированием по системе директ-костинга.

С директ-костингом связан и такой аспект, как установление заниженной цены по сравнению с существующей на рынке с целью усиления конкурентных позиций.

Для оценки последствий ликвидации неприбыльного сегмента деятельности проводится анализ двух отчетов о прибылях и убытках, составленных с использованием маржинального подхода, один из которых содержит данные о сегменте, в другом эти данные исключаются. Однако при анализе необходимо учесть релевантность постоянных затрат, поскольку при прекращении деятельности сегмента часть постоянных затрат может сохраниться.

АЙРАПЕТОВ А.В.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Стратегия регулирования государством продовольственного комплекса должна быть направлена на достижение поставленных социальных и экономических целей. Уровень развития продовольственного комплекса России характеризуется комплексом отрицательных тенденций. В связи с этим существующая система государственного регулирования продовольствия страны далека от совершенства [1, 2]. Проблема самообеспечения продуктами питания требует развития отраслей агропромышленного комплекса, территориального разделения труда, совершенствования государством рынка продовольствия. Достижение высокого уровня самообеспечения населения продовольствием во многом зависит от государственной поддержки АПК и регулирования государством продовольственного комплекса [3, 4, 5, 6]. В свою очередь, развитие продовольственного комплекса необходимо рассматривать не только как средство удовлетворения потребностей населения в продовольствии за счет собственного производства, но и оптимального сочетания отечественного производства продовольственных товаров с использованием в умеренных размерах части импорта продовольственных товаров.

В условиях рыночной экономики государственное регулирование характеризует три основополагающие цели, такие как: снижение отрицательных последствий отдельных рыночных процессов; представление социальных гарантий не защищенным слоям населения; создание финансово-кредитных, правовых и социальных основ для нормального существования рыночной экономики.

Конкретные инструменты государственного регулирования многочисленны и могут быть условно распределены в несколько групп:

1. Финансово-экономические: государственные гарантии системы кредитования предприятий и отраслей, страхование рисков, государственные заказы продовольствия для нужд страны и региона, регулирование минимума доходов и поддержка стабильного платежеспособного спроса населения, дотаций и компенсаций.
2. Институциональные: формирование рыночной инфраструктуры, развитие оптовых и розничных рынков, организация ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ.
3. Материально-технические: содействие формированию вертикальной интеграции, развитие механизмов лизинга, реализация перспективных инновационных проектов на предприятиях и в отраслях.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

4. Научно-технические: содействие проведению фундаментальных исследований и практических разработок, способствующих совершенствованию техники и технологий, научно-методическое консультирование по инновационным проектам.
5. Внешнеэкономические: создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, разработка и реализация протекционистской политики, развитие экспортно-импортных поставок по стратегически важным отраслям, предприятиям.

Регулирование государством продовольственного комплекса должно быть основано на функциях государственного управления: поддержка отечественных товаропроизводителей, которые ориентированы на выпуск импортозамещающей и конкурентоспособной продукции, которая пользуется высоким спросом; поддержание ценового паритета между производителями сырья, готовой продукции и другими отраслями, а также импортными продовольственными товарами; выделение приоритетных направлений инвестирования, капиталовложения в производство продовольственных товаров, осуществление высокоэффективной инвестиционной политики продовольственного комплекса, а также составление планов капитальных вложений; проведение гибкой налоговой, финансово-кредитной политики в сфере продовольственного комплекса; рациональное распределение кредитных и бюджетных средств; формирование региональных и федеральных продовольственных фондов.

Политика государственного регулирования продовольственного комплекса страны должна быть направлена на предоставление благоприятных условий для общественного производителя продовольственных товаров, а также сохранение льготных условий для таких продуктов питания и сырья для их производства, которые пользуются растущим и постоянным спросом у населения, но их выпуск не возможен в России.

Региональная политика государственного регулирования продовольственного комплекса страны обусловлена не только неоднородностью в политическом, ресурсном, социальном, экономическом, природно-климатическом аспектах, но и психофизическими, историческими, культурными факторами, а также особенностями формирования хозяйственной, территориальной и в структуре питания населения. Политика регионального государственного регулирования продовольственного комплекса сводится к финансовой помощи только сельскому хозяйству, не направлена на формирование рыночных институтов, которые способствуют улучшению продовольственного обеспечения региона. Направленность региональной политики проявляется в ориентировании на сиюминутные результаты, использования мер хозяйственной, административной, а не системы рынка.

Государственное регулирование продовольственного комплекса на уровне регионов характеризуется рядом факторов:

– отсутствие в регионах подхода к анализу проблем региональных продовольственных комплексов, реализация мероприятий по улучшению ситуации в продовольствии страны;
– переход с федерального на региональный уровень поддержки;
– отсутствие совместных схем развития производства продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, а на их основе программы поддержки отечественного производителя продовольственных товаров;
– низкая информированность в области производства экспортных и импортных продовольственных товаров в стране или регионе, а также недоступность имеющей информации для пользователей;
– финансовая поддержка продовольственного комплекса региона полностью зависит от трансфертов федерального бюджета и другие.

Сложность территориального развития экономики России заставляет корректировать внутреннюю и внешнюю политику с учётом особенностей развития территориальных и производственных единиц. Данное положение касается государственного регулирования продовольственного комплекса страны, зависящего от регионального продовольственного комплекса.

Главной целью государственного регулирования продовольственного комплекса страны является достижение компромисса, при котором производители будут получать необходимые средства и ресурсы для нормального функционирования, а потребители – конечный высококачественный продукт питания по доступным для них ценам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белошапкина Н.Е.* Система продовольственного обеспечения региона // Организационно-экономический механизм развития АПК региона. 2005.
2. *Борисенко А., Панков В.* Проблемы формирования региональных систем продовольственного обеспечения // Международный с.-х. журнал. 2001. № 5.
3. *Вермель Д.Ф.* Региональные особенности обеспечения продовольственной безопасности России // Пищевая промышленность. 2002. № 2.
4. *Вермель Д.Ф.* Региональные особенности обеспечения продовольственной безопасности России // Пищевая промышленность. 2002. № 3.
5. *ДенисоваИ.П.* Роль государственного регулирования продовольственного рынка в обеспечении продовольственной безопасности страны // Организационно-экономический механизм развития АПК региона. 2005.
6. *Новоселова Н.Н., Новоселов С.Н.* Механизм формирования и развития региональной системы продовольственного обеспечения. Ростов н/Д.: Ростиздат, 2006.

АЙРАПЕТОВ А.В., ПОПОВА А.С., ШОРОХОВА Т.С.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВЫХ ПОДКОМПЛЕКСОВ АПК

Сельское хозяйство является основным источником производства продуктов питания и сырья для многих отраслей народного хозяйства. В связи с этим развитию сельского хозяйства всегда придавалось первостепенное значение, и в доперестроечный период были достигнуты определенные успехи. Однако темпы роста производства важнейших продуктов не удовлетворяют возрастающим потребностям и не соответствуют имеющимся возможностям. Следовательно, возникла необходимость объединить работу сельского хозяйства с обслуживающими его отраслями, промышленностью, строительством, транспортом, торговлей и подчинить их деятельность общей конечной цели – производству продукции высокого качества и доведению ее до потребителя. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства требует всестороннего и комплексного рассмотрения и исследования процессов развития всего комплекса отраслей, связанных с сельским хозяйством. При полной согласованности в развитии отраслей, производящих, перерабатывающих и реализующих сельскохозяйственную продукцию, достигаются оптимальные результаты.

Внедрение промышленной технологии в животноводстве, рост взаимосвязей сельского хозяйства с другими отраслями народного хозяйства способствует созданию агропромышленных формирований. Это, в свою очередь, приводит к необходимости управления сельским хозяйством и связанными с ним отраслями как единым народнохозяйственным аграрно-промышленным комплексом.

Предпосылки развития производственно-технических, а также социально-экономических связей между сельским хозяйством и промышленностью складывались в течение продолжительного времени. Многочисленные авторы [1, 2, 3, 4] дают различные трактовки этих предпосылок. Наиболее интересными, по нашему мнению, являются:

1. Развитие отраслей промышленности, которые являются производителями средств производства для сельского хозяйства.
2. Развитие системы промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственную продукцию в разнообразные предметы народного потребления, выступающей как связующее звено между ними (пищевая, мясомолочная, легкая промышленность и др.).
3. Расширение диапазона и масштаба производственно- экономических взаимосвязей сельского хозяйства. Образование и развитие системы заготовок, первичной переработки сельскохозяйственной продукции, комбикормовой промышленности, водного хозяйства, мелиорации, сельского строительства, ремонта техники, транспортного об-

служивания и др.

4. В сельском хозяйстве:

– расширяется сфера комплексной механизации производства и проявляется тенденция постепенного выравнивания его материально-технической базы с промышленностью по основным качественным параметрам, определяющим степень непрерывности и ритмичности производства;
– внедряются промышленные технологии, основанные на широком применении достижений современной науки, комплексной механизации и углубленном разделении труда, ослабляя неблагоприятные воздействия стихийно складывающихся природных условий и позволяя все более полно использовать биологический потенциал, что способствует повышению степени устойчивости производства;
– специализируется производство и широко развертывается межрайонное и хозяйственное кооперирование, что способствует повышению уровня обобществления производства и росту производительности труда.

Известно, что основой АПК является сельское хозяйство. Кроме того, в состав АПК включается сфера, обеспечивающая переработку, транспортировку и реализацию продовольственных продуктов.

Основные характеристики АПК можно выразить в следующем:

– воспроизводственная (исторически определенная форма организации процесса воспроизводства конечной продукции сельскохозяйственного происхождения);
– организационно-хозяйственная (особое структурное образование экономики, возникающее на основе внедрения индустриальных методов производства в сельское хозяйство, усиления связи сельского хозяйства с промышленностью и другими отраслями);
– отраслевая (совокупность отраслей, обеспечивающих производство продуктов питания и сырья для промышленности);
– территориально-отраслевая (совокупность отраслевых и межотраслевых образований, их внутрикомплексных связей, а также связей комплекса с другими подразделениями народного хозяйства);
– функциональная (совокупность интегрированных отраслей и сфер деятельности народного хозяйства с планомерным общественным разделением труда, обеспечивающая производство продуктов питания и других потребительских товаров сельскохозяйственного происхождения для удовлетворения растущего спроса населения, а также средств производства и услуг для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности);
– социально-экономическая (совокупность экономически, технологически и организационно взаимосвязанных отраслей сельского хозяйства, промышленности и производственной инфраструктуры, образующая на основе общности конечной цели крупное структурное подразделение народного хозяйства в качестве цельного объекта планирования и управления) [1].

На различных уровнях народного хозяйства различают народнохозяйственный, региональный, продуктовый агропромышленные комплексы. В результате территориального разделения труда сформировались региональные агропромышленные комплексы. Региональный агропромышленный комплекс является органической составной частью народнохозяйственного АПК и представляет собой совокупность расположенных на определенной территории комплексно взаимосвязанных отраслей сельского хозяйства, промышленности и обслуживающих отраслей. Управление в отраслях АПК осуществляется по продуктовым подкомплексам: зерновому, мясному, молочному, плодоовощному, масложировому и др.

По нашему мнению, выделение межотраслевых подкомплексов АПК как системы, их организационное и экономическое обособление, отвечают реальной действительности и позволяют, в свою очередь, следующее:

– упорядочить представление о сложном множестве вертикальных и горизонтальных, внутренних и внешних связей изучаемой системы;
– изучить данное целое в его развитии и находить в этом развитии причинные связи;
– качественно раскрыть сущность целостности рассматриваемой системы, имея в виду единство целого, сочетаемого с существованием внутри этого целого совокупности

частей, каждая из которых, может представлять собой иерархическую систему с присущей ей совокупностью свойств.

В основе выделения подкомплексов положен принцип: единый экономический интерес, определенный целью – конкретная продукция для потребителя; производство сравнительно однородной конечной продукции, связанной с использованием определенного вида сельскохозяйственного сырья; разрешение социальных проблем.

В методологическом отношении более точно «подкомплекс» сформулирован у Э.Н. Крылатых – «каждая продуктовая вертикаль представляет собой взаимосвязанную цепь видов деятельности, принадлежащих к различным сферам, отраслям и подотраслям и объединяемых технологически для организации производственного процесса, начиная от производства специальных средств производства для данного продукта и кончая реализацией, для удовлетворения потребностей в нем населения» [6]. Большинство же экономистов в терминологии исходит из двух позиций: цель и структура. При данном подходе специфически рассматривают подкомплексы как конечно-целевые (производство и доведение до потребителя конкретного вида продукта) и обеспечивающие (организационно – экономически обособившиеся с единым органом управления), что определяет их разный состав. Совпадение возможно лишь «при таком уровне специализации производства, когда предприятия во всех включенных в подкомплекс отраслях и видах деятельности работают только на данную цепь» [7]. Поэтому, В.Я. Узун предлагает альтернативу – выделить ядро подкомплекса, состоящее из отраслей, специализированных предприятий и организаций, играющих решающую роль в удовлетворении потребностей в данной группе конечных продуктов.

Молочно-продуктовый комплекс как относительно открытая система ввиду множества устойчивых внешних связей имеет следующую структуру: машиностроение для животноводства, кормопроизводства, молочной промышленности; строительство животноводческих ферм и комплексов; молочное скотоводство и кормопроизводство; молочная, комбикормовая, микробиологическая промышленность; материально-техническое снабжение, ремонт, ветеринарное и зоотехническое обслуживание; транспорт, система специализированной заготовки и хранения, торговля молоком и молочными продуктами.

Она обеспечивает сбалансированность отраслей, связанных технологическим процессом производства конечного продукта, так как технико-экономические показатели подкомплекса отражают материально- техническую базу сырьевой отрасли, объемы производства сельскохозяйственной продукции, балансы ресурсов с объемами промышленной переработки, обеспеченность мощностями для переработки сырья в готовую продукцию. В свою очередь это обеспечивает своевременное выявление диспропорций в производстве сырья, промежуточного и конечного продуктов и устранение узких мест.

В настоящее время из ряда методических подходов к планированию продуктовых подкомплексов используются нормативно-ресурсный метод планирования и управления. Его сущность заключается в оценке ресурсного потенциала продуктовых подкомплексов и определении на этой основе единого синтетического показателя, характеризующего их производственные возможности, определение укрупненных нормативов ресурсных затрат на производство конечной продукции. Увеличение выхода конечной продукции на единицу ресурсного потенциала (земли, фондов, рабочей силы) становиться главной задачей их интенсивного развития.

Многие авторы считают, что наиболее рациональный путь для планирования развития продуктовых подкомплексов – построение системы экономико-математических моделей.

Структура молочно-продуктового подкомплекса может быть оптимальной тогда, когда она удовлетворяет не только внутренним особенностям этого объекта, но и условиям его формирования и функционирования, определяемым внешними факторами. При этом, следует отметить, решающую роль играют сложившиеся территориально-отраслевая структура, размещение сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности природно- экономического региона.

Таким образом, для перспективного планирования продуктовых подкомплексов, в том числе и молочного, в системе АПК целесообразно учитывать следующие особенности:

1. Определение задач и целей формирования, развития и повышения эффективности подкомплексов с учётом конкретных региональных условий (природных, экономических, социальных).
2. Выделение наиболее значимых характеристик деятельности подкомплекса на этапе планирования.
3. Определение целереализующего звена подкомплекса, где следует сосредоточить основные усилия, чтобы иметь возможность подтянуть всю цепь его хозяйственно-организационной деятельности и создать, таким образом, предпосылки становления производственного комплекса.
4. Оптимизация развития основных отраслей подкомплексов и особенно его ведущего звена на основе системы ЭВМ (разработка структурно-функциональной модели оптимизации развития молочного скотоводства с учетом его ресурсно-биологического потенциала на примере различных типичных хозяйств в молочно-сырьевых зонах).
5. Обоснование развития сырьевых зон в качестве организационно-структурных элементов подкомплекса в целях преобразования их существующего уровня в высокоинтенсивное производство сырья.
6. Выявление наиболее приемлемых межотраслевых организационно- хозяйственных структур на основе сочетания различных форм собственности.
7. Формирование прямых связей между сферами подкомплекса на основе оптимизации производственно-транспортных процессов (при центровывозе молока с учетом сезонности его производства).
8. Создание единой системы комплексной оценки качества производимой в подкомплексе продукции с использованием обоснованных нормативов и экономических стимулов и с учетом запросов потребителя.

Основная характерная черта предлагаемого методического подхода к планированию продуктового подкомплекса состоит в том, что его осуществление предлагает выявление потенциальных возможностей рационального использования имеющихся производственных ресурсов подкомплекса исходя из конкретных условий функционирования каждой его отрасли и ориентирует на увеличение выхода конечного продукта с экономически оправданными затратами на его получение.

Из вышеуказанного вытекают следующие выводы: возникновение и функционирование АПК – процесс объективный; продуктовые подкомплексы существуют как совокупность взаимосвязанной цепи единого целого; локальность формирований и совпадение экономических границ с административными дает возможность выделить молочно-продуктовый подкомплекс на уровне края; определение образующих сфер и отраслей подкомплекса позволяет ограничить его исследование рамками сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности; планирование развития продуктовых подкомплексов основывается на построении системы экономико-математических моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Буробкин И.Н.* Организация труда в молочном скотоводстве. М.: Россельхозиздат, 1983.
2. Введение в математическую экономику: Учебник / Под ред. С.А. Ашманова. М.: Наука, 1984.
3. Великобритания: сбыт молока. Информация // АПК: Экономика, управление. 2003. № 10.
4. *Вермель Д.Ф.* Специализация и концентрация сельскохозяйственного производства. М.: Колос, 1982.
5. *ГолубевА.В., Гумеров Р.И.* Как обеспечить продовольственную безопасность страны // Российский экономический журнал. 2000. № 9.
6. *Крылатых Э.Н., Ильюшонок С.Е.* Структура АПК и система моделей его планирования // Экономика и математические методы. 1979. № 3.
7. *Узун В.Я.* Целевые программы развития АПК. М.: Экономика, 1984.

АФАУНОВА Р.Х., КАШЕЕВА Э.Р., СЕМЕНОВ А.Х.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

В настоящее время на стартовом уровне вхождения в рыночные отношения агропромышленный комплекс Кабардино-Балкарской Республики испытывает затяжной кризис, характеризующийся спадом производства сельскохозяйственной продукции, запущенной системой мелиорации, нуждающейся в коренной реконструкции, отсутствием финансовых ресурсов на покупку техники и минеральных удобрений. Агропромышленный комплекс Кабардино-Балкарской Республики характеризуется неразвитостью инфраструктуры села, недостаточно развитой сферой вывоза сельскохозяйственной продукции, хранения и переработкой.

Негативно действуют на развитие агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики разрушенные связи с другими регионами России.

Кабардино-Балкарская республика относится к малоземельным регионам Российской Федерации, отличается довольно высокой плотностью населения, в том числе и сельского. На душу населения в республике приходится 0,3 га пашни и 0,8 га сельскохозяйственных угодий. Имеют свои особенности и расселение. Преобладают села крупные, с численностью жителей от 2,5 до 17–20 тысяч человек.

Агропромышленный комплекс Кабардино-Балкарской республики как организационно-экономическая система сформировался в начале 80-х годов XX века. Он объединяет обслуживающие отрасли, собственно сельскохозяйственное производство и отрасли, осуществляющие заготовку, хранение, переработку и реализацию продуктов из сельскохозяйственного сырья.

В последующие годы реформ АПК и всей экономики страны в экономике Кабардино-Балкарской республики наблюдалось последовательное уменьшение выпуска продукции сельского хозяйства составил лишь 103,0%. В 2001 г. наблюдалось некоторое оживление сельскохозяйственного производства, вызванное кратковременным повышением конкурентоспособности отечественного продовольствия вследствие дефолта 1998 г. и резкого падения курса рубля к курсам основных мировых валют и особенно, небывалого урожая зерна. Несмотря на это, в 2003 г. доля сельского хозяйства в ВРП составила всего лишь 36,0%, рентабельность не превышала 9%, число убыточных предприятий было 81, число прибыльных – 60.

Как показала практика, сельское хозяйство в регионе, как и в целом по стране, стало одной из наиболее уязвимых отраслей при переходе к новым рыночным отношениям. Это и понятно. Самый легкий путь выживания – за счет естественных природных запасов и условий. Потому-то экономика страны стала сырьевой, и аграрный сектор оказался одним из таких источников, питающих обанкротившуюся экономику. Это нанесло серьезный удар по экономике АПК. Ситуацию усугубили постоянно уменьшающийся покупательский спрос населения и популистские решения политически ангажированного правительства по завозу импортного продовольствия, зачастую за счет кабальных кредитов.

Важным моментом государственной политики на современном этапе является разработка качественного анализа на микро- и макроэкономическом уровне. Решение макроэкономических проблем в России зависит от эффективности разрешения проблем на микроуровне – на уровне предприятий, участников производственно-экономической деятельности. Оценка экономической состоятельности предприятий – такого уровня управления предприятием (фирмой) (объектом хозяйствования), который позволяет ему функционировать в бизнесе, совокупности его количественных и качественных характеристик, обеспечивающий ему устойчивую жизнеспособность, создание единого и надежного механизма по регулированию и контролю взаимоотношений между ними является необходимым условием экономического роста в данной ситуации. Одной из государственных задач сегодня по выводу экономики из затяжного кризиса является формирование необходимых законодательно-правовых, создание экономических и социальных предпосылок для экономического подъёма. Особую важ-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ность на современном этапе приобретает разработка методов качественного анализа на макро- и микроуровне. Предприятия, несмотря на значительные финансовые затруднения, все еще обладают значительным внутренним производственным потенциалом, использование которого и позволяет им оставаться на плаву более или менее конкурентоспособными [3]. Как показала практика многих стран, внедрение качественного анализа на макро- и микроуровне давало существенные результаты, а именно решение проблемы инвестиций, выбора партнера по бизнесу, повышения качества управления и менеджмента на предприятиях [2]. И в России необходима разработка единого информационно-аналитического пространства по сбору, хранению, переработке и передаче информации о производственно-экономической деятельности предприятий, получившего название мониторинга предприятий. Располагая качественными данными анализа на самых различных уровнях, предприятиям легче было бы формировать как внешнюю, так и внутреннюю политику. При правильной постановке и реализации данного вопроса были бы решены многие экономические проблемы.

Эффективная организация мониторинга производственно-экономической деятельности предприятий, теоретическое обоснование каждого его этапа и разработка схемы обобщения и представления является одной из актуальных задач в области управленческого и экономического анализа, особенно в российских условиях, когда институт мониторинга предприятий находится на стадии зарождения [1].

Таким образом, в условиях осуществления реструктуризации экономики, ее технологической перестройки значительно возрастают роль и значение своевременного и качественного мониторинга экономического развития предприятия и изыскания путей его укрепления, повышения надежности предприятия. «Финансовое состояние предприятия должно систематически и всесторонне оцениваться с использованием имеющихся видов и методов анализа, комплекса разнообразных показателей» [2]. Это позволит: критически оценить финансовые результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние как в статике за анализируемый период, так и в динамике за ряд периодов; определить «болевые» точки в финансовой деятельности предприятия; выработать пути более эффективного использования финансовых ресурсов, рационального их размещения.

Нерациональность использования финансовых ресурсов приводит к низкой платежеспособности предприятия и, как следствие, к возможным перебоям в снабжении, производстве и реализации продукции, к невыполнению плана прибыли, снижению рентабельности предприятия, к увеличению экономических санкций. Целью мониторинга экономического развития предприятия является получение ключевых параметров, дающих объективную и всестороннюю оценку экономической состоятельности предприятия, и определение на этой основе конкретных путей улучшения организации финансов, обеспеченности факторами производства, увеличения объёма производства [3]. Задачами мониторинга экономического развития предприятия являются:

- исследование рентабельности и финансовой устойчивости предприятия;
- определение эффективности использования финансовых ресурсов;
- оценка положения хозяйствующего субъекта на финансовом рынке и количественная оценка его конкурентоспособности;
- объективная оценка ликвидности, платежеспособности, финансовой стабильности;
- определение и оценка мер, направленных на устранение выявленных недостатков и повышение экономической отдачи финансовых ресурсов;
- изучение эффективности использования имущества (капитала) предприятия;
- исследование платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и стабильности предприятия, его прибыльности (рентабельности);
- определение обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и анализ их использования;
- исследование эффективности использования финансовых ресурсов по назначению, выявление конкретных путей повышения их эффективности.

Особенно возрастает значение своевременной и объективной оценки экономической состоятельности предприятий в современных условиях наличия разнообразных форм собственности, поскольку ни один собственник не должен пренебрегать потенциальными возможностями наращивания прибыли (дохода) фирмы, которые можно выявить только на ос-

нове своевременного и объективного мониторинга экономического развития предприятия. Экономическая состоятельность является отражением отношений между хозяйствующими субъектами, позволяющим им эффективно существовать в бизнесе, и включает в себя следующие функциональные составляющие: рыночная состоятельность, производственная состоятельность, и финансовая состоятельность. Для оценки экономической состоятельности используются экономические и финансовые показатели. Оценка количественных значений показателей в совокупности позволит определить экономическую состоятельность как по функциональным составляющим, так и по критериям оценки.

В результате мониторинга менеджер получает относительно небольшое количество основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину экономической состоятельности предприятия. При этом в ходе мониторинга менеджер может ставить перед собой различные цели: анализ текущего финансового состояния; проекция на перспективу.

Сложившаяся практика осуществления мониторинга финансового состояния предприятия уже выработала определенные приемы и методы осуществления такого анализа. Использование видов, приемов и методов мониторинга для конкретных целей изучения финансового состояния предприятия в совокупности составляет методологию и методику анализа [1, 3].

Финансовый анализ осуществляется с помощью различных показателей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Основных типов показателей, применяемых в процессе мониторинга финансового состояния предприятия, три: дескриптивные, предикативные, нормативные.

Дескриптивные показатели являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся: построение системы отчетных балансов; представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах; вертикальный и горизонтальный анализ отчетности; система аналитических коэффициентов; аналитические записки к отчетности. Дескриптивные показатели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности.

Предикативные показатели – это показатели предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования доходов и прибылей предприятия, его будущего финансового состояния. Наиболее распространенные из них: расчёт точки критического объема продаж; построение прогностических финансовых отчетов; построение моделей динамического анализа (жестко детерминированные факторные и регрессионные модели).

Показатели оценки финансового состояния предприятия должны быть такими, чтобы все те, кто связан с предприятием экономическими отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в финансовых отношениях, а, следовательно, принять решение об экономической выгодности продолжения с предприятием этих отношений. А поскольку у каждого из партнеров предприятия свой критерий экономической выгодности, постольку и показатели оценки финансового состояния, по возможности, должны быть такими, чтобы каждый партнер мог сделать выбор с точки зрения своих интересов.

Разумеется, в первую очередь, в хорошем финансовом состоянии заинтересовано само предприятие. Однако хорошее финансовое состояние любого предприятия формируется в процессе его взаимоотношений с поставщиками, покупателями, банками, акционерами. С другой стороны, от хорошего финансового состояния предприятия зависит степень его экономической привлекательности для поставщиков, покупателей, акционеров, банков и других юридических и физических лиц, имеющих возможность выбора между данным и другими предприятиями, способными удовлетворить те же их экономические потребности. Исходя из изложенного, от улучшения финансового состояния предприятия зависит его экономическая перспектива и будущее экономики в целом.

Следовательно, вопрос восстановления платежеспособности, финансовой устойчивости промышленных предприятий является на сегодняшний день одним из актуальных, так как от его решения зависит состояние экономики в целом. Обобщая и используя отечественный и зарубежный опыт, необходимо выработать такую систему мониторинга, которая имела бы практическое применение как на общефедеральном, так и на региональном уровне, что особенно важно для России с ее огромными территориальными проблемами.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ЛИТЕРАТУРА

1. *АндрейчиковА.В.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Ансофф И.* Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
3. *Мисаков В.С.* Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1998.

АХМАДОВ М.-Э.И., НОВОСЁЛОВА Н.Н.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ И МЕХАНИЗМОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Масса самых противоречивых явлений, таких как спад производства и рост безработицы в депрессивных районах, энергетический кризис, гиперурбанизация и отток населения из северной части страны, серьезные экологические проблемы, центробежные тенденции в регионах требует взвешенного, дифференцированного и научно обоснованного подхода к решению региональных проблем с учетом их особенностей.

В этих условиях резко возрастает роль устойчивого развития региональной экономики. Но для этого необходимо, чтобы федеральные законы, «правила игры», кодексы и другие элементы институциональных преобразований учитывали региональные особенности и обеспечили единство государства и регионов. При этом можно выделить следующие наиболее актуальные проблемы: проблемы государственного регулирования экономики в условиях развития федерализма; оптимальное соотношение налоговых поступлений между центром и субъектами Федерации; вопрос о собственности на подавляющую часть объектов, отнесенных Конституцией к так называемому «совместному ведению»; отношение между центром и регионами в вопросах о земле; определение границ и форм вмешательства исполнительной и законодательной власти РФ в компетенцию субъектов Федерации; учет региональных особенностей при институциональных преобразованиях.

Устойчивость региональной экономики должна базироваться на совокупности принципов, органически вписывающихся в так называемое экономическое региональное пространство.

Само по себе экономическое пространство представляет ограниченную территорию, на которой размещен ряд населенных пунктов, промышленных предприятий, различных видов производственной и социальной инфраструктуры, рекреационных площадей и других. Некоторые ученые часто рассматривают понятие экономического пространства как равнозначного понятиям пространственной экономики, пространственной организации хозяйства и т.д.

Экономическое пространство можно рассматривать по структуре и формам. Структура экономического пространства показывает внутреннее построение региона, и она состоит из однородных и узловых регионов. Однако в условиях рынка, когда частный капитал доминирует во многих сферах национальной экономики, возникла, на наш взгляд, необходимость уточнения некоторых категорий, прежде всего принципов так называемого размещения производительных сил.

Формулировки закономерностей размещения, наблюдаемые или желаемые тенденции и взаимосвязи в размещении производительных сил, обусловлены системой социально-экономических отношений, стадией экономического развития, научно-техническим прогрессом, требованиями экономической рациональности.

К числу важнейших закономерностей, например, относят: рациональное, наиболее эффективное размещение производства; комплексное развитие хозяйства экономических регионов, всех субъектов Федерации; рациональное территориальное разделение труда между регионами и в пределах их территорий; выравнивание уровней экономического и социального развития регионов.

С точки зрения стратегии размещения производительных сил указанные закономерности представляют собой нормативные требования или желаемые тенденции, которые в действительности могут и не быть реализованными (например, выравнивание уровней развития). Другие известные перечни закономерностей включают концентрацию производства, ликвидацию противоположности между городом и деревней, более равномерное размещение производства и населения и т.д.

Принципы размещения производительных сил, формулируемые в работах отечественных регионалистов [1, 2, 3, 4], конкретизируют, дополняют и отчасти дублируют закономерности. К наиболее часто называемым принципам относятся: приближение производства к источникам сырья, топлива, энергии и местам потребления готовой продукции; равномерное размещение производства по территории страны; специализация хозяйства отдельных регионов с целью максимального использования эффекта территориального разделения труда; комплексное развитие хозяйства регионов; укрепление обороноспособности страны. Названные принципы представляют собой набор требований или желательных результатов, которые необходимо учитывать или стремиться достигать при планировании размещения предприятий, развития регионов, при разработке общей схемы размещения производительных сил.

Каждый принцип в отдельности имеет рациональный смысл, однако в целом они очень часто несовместимы, особенно в рыночных условиях. Например, только в редчайших случаях возможно разместить производство вблизи и от источника сырья, и от источника энергии, и от места потребления готовой продукции. Дальнейшая специализация производства усиливает неравномерность его размещения по территории. Укрепление обороноспособности требует, как правило, такого, размещения производства, которое отклоняется от источников сырья и мест потребления продукции.

Факторы размещения производительных сил – это существенные условия, которые необходимо принимать во внимание при изучении или решении конкретной проблемы. В состав факторов обычно включают: экономико-географическое положение; население и трудовые ресурсы; созданный производственный аппарат; имеющуюся на территории инфраструктуру; локализованные природные ресурсы (энергетические, минерально-сырьевые, биологические, водные); транспортный фактор; научно-технический потенциал; формы территориальной организации хозяйства; качество управления; социальный климат и др. Совокупность факторов делится на объективные и субъективные. Они соответствующим образом группируются и оцениваются по важности. Разумеется, состав учитываемых факторов зависит от рассматриваемой проблемы.

В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум.

Регион как квазигосударство представляет собой относительно обособленную подсистему государства и национальной экономики. Во многих странах такие регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, ранее принадлежавших центру (процессы децентрализации и федерализации).

Одна из главных функций региональной власти – регулирование экономики региона. Взаимодействие общегосударственных (федеральных) и региональных властей, а также разные формы межрегиональных экономических отношений (например, в рамках межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия) обеспечивают функционирование региональных экономик в системе национальной экономики.

Регион как квазикорпорация – это крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В таком 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.). Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпорации, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов, уплаты налогов оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов. В не меньшей степени, чем современные корпорации, регионы обладают значительным ресурсным потенциалом для саморазвития. Расширение экономической самосто-

ятельности регионов (путем передачи экономических прав от центра) – одно из главных направлений рыночных реформ.

Подход к региону как рынку, имеющему определенные границы (ареал), акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т.д.

Указанные три парадигмы в теории региона включают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля. Среди ученых-регионалистов редко встречаются приверженцы крайних позиций: или полностью рыночная экономика (радикальный либерализм), или централизованно-управляемая экономика. Множество теоретических оттенков умещается на платформе «социальное рыночное хозяйство», поэтому в теориях экономического региона значительное внимание уделяется преодолению фиаско рынка, принципам развития нерыночной сферы, производству и использованию общественных благ, регулированию естественных монополий, защите от негативных последствий частнопредпринимательской деятельности и т.п.

Подход к региону как социуму (общности людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т.д.) и развитие системы расселения. Изучение ведется в разрезе социальных групп с их особыми функциями и интересами. Данный подход шире экономического. Он включает культурные, образовательные, медицинские, социально-психологические, политические и другие аспекты жизни регионального социума, синтезу которых региональная наука с самого начала уделяла большое внимание.

В теории региональной экономики развиваются и другие специализированные подходы, например, регион рассматривается как подсистема информационного общества или как непосредственный участник интернационализации и глобализации экономики. Много внимания уделяется проблемам структурной и функциональной асимметричности в развитии российских регионов.

Теории структуризации и эффективной организации экономического пространства опираются на функциональные свойства форм пространственной организации производства и расселения – промышленных и транспортных узлов, агломерации, территориально-производственных комплексов, городских и сельских поселений разного типа.

Получившая широкое признание теория полюсов роста усиливает теорию центральных мест, используя более современные достижения экономической науки (в частности, метод «затраты-выпуск» В. Леонтьева). Вместе с тем она во многих отношениях соприкасается с теорией производственно-территориальных комплексов.

В основе идеи полюсов роста лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики, и в первую очередь лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий, формированию полюсов экономического роста.

Западные экономисты показали, что в качестве полюсов роста можно рассматривать не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории (населенные пункты), выполняющие в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса. По их определению, региональный полюс роста представляет собой набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее развитие экономической деятельности во всей зоне своего влияния. Таким образом, полюс роста можно трактовать как географическую агломерацию экономической активности или как совокупность городов, располагающих комплексом быстро развивающихся производств.

Теоретические положения о полюсах развития используются во многих странах при разработке стратегий пространственного экономического развития. При этом идеи поляризованного развития по-разному приспосабливаются, когда речь идет о хозяйственно освоенных регионах или о новых регионах хозяйственного освоения. В первом случае поляризация

происходит в результате модернизации и реструктуризации промышленных и аграрных регионов, создания в них передовых (инновационных) производств вместе с объектами современной производственной и социальной инфраструктуры. Такой подход применялся во Франции, Нидерландах, Великобритании, Германии и других странах с достаточно высокой плотностью хозяйственной деятельности.

Во втором случае наиболее характерными полюсами роста становятся промышленные узлы и особенно территориально-производственные комплексы, которые позволяют комплексно осваивать природные ресурсы, создавая технологическую цепочку производств вместе с объектами инфраструктуры. Основной экономический эффект достигается благодаря концентрации и агломерации.

Теория формирования территориально-производственных комплексов в новых регионах детально разработана учеными новосибирской школы. Эта теория использует математическое моделирование структуры, размещения и динамики территориально-производственных комплексов. Она предполагает активное организационное и экономическое участие государства в создании территориально-производственных комплексов посредством программно-целевого планирования и управления.

Принцип функциональной дифференциации экономического пространства используется также в теориях (концепциях) взаимодействия центра (ядра) и периферии.

Широкое распространение получил анализ по принципу определения сильных и слабых сторон региона, в процессе которого оцениваются результаты осуществления предшествующих программ социально-экономического развития региона, выявляются причины успехов и кризисных процессов. Первоочередному анализу подвергаются объективные данные о ресурсах региона: человеческие ресурсы (половозрастная структура населения, национальный состав, миграция, факторы роста населения, образование, профессиональный состав занятых в той или иной сфере производства, уровень и динамика безработицы, доходы, уровень заработной платы, ВРП на душу населения, производительность труда, уровень и динамика физического и психического здоровья, продолжительности жизни); природные ресурсы (использование земли, наличие природных ископаемых, рекреационные ресурсы, исторические и природные достопримечательности); экономические ресурсы (структура местной экономики: превалирующие отрасли производства, которые развиваются быстрее; приватизация; собственность на землю; общественные и частные инвестиции; состав и объем муниципальных услуг; инфраструктура; транспорт и связь; степень развития малого предпринимательства; «экспортная» деятельность предприятий региона).

Уточняются внутренние факторы регионального развития, основные и дополнительные отрасли, определяется, на какой стадии развития – индустриальной, постиндустриальной или доиндустриальной - находится регион. В зависимости от этого можно выделить приоритетные направления, определить, в каких сферах и за счет каких факторов в основном создается добавленная стоимость, на этой основе еще раз уточнить цели экономического развития региона.

В современных условиях, когда в ряде регионов проявляются постиндустриальные тенденции социально-экономического развития, важно определить региональные преимущества не только в производстве материальной продукции, но и в сфере услуг. Регион должен научиться «экспортировать» услуги другим регионам. Производство услуг может притягивать ресурсы и содействовать благосостоянию так же, как и производство материальных ценностей. Финансовые, страховые, консультационные, аудиторские, услуги связи, информатики, образования, медицинские услуги – все эти виды экономической активности в современных условиях могут способствовать региональному развитию.

На результатах анализа сильных и слабых сторон региона строится стратегия использования имеющихся и создание новых местных преимуществ. В рамках такой стратегии предусматривается использование имеющихся преимуществ региона (расположение, близость основных рынков, демографические особенности, развитость инфраструктуры). Выявляются факторы конкурентоспособности, отличающие данный регион от других, а также возможные новые факторы конкурентоспособности, поддающиеся развитию в процессе управления экономическим развитием. Таким образом, формируются нереализованные региональные преимущества.

Усилия, направленные на развитие региональной рыночной инфраструктуры, в современных российских условиях становятся одним из основных факторов развития региона в целом: социально-экономическое развитие зависит от того, насколько широко представлены в регионе банковские, страховые, консультационные, инвестиционные и другие институты. В современном мире именно развитая финансовая среда способствует внедрению инновационных идей, гибкости и адаптивности всего экономического комплекса.

В контексте вышеизложенного следует отметить нарастание актуальности проблем устойчивости развития территориальных образований. Производственные предприятия, экономические структуры, институты власти регионов, городов и районов постоянно испытывают воздействие многочисленных дестабилизирующих факторов. До сих пор в российских условиях не преодолены угрозы разрушения, в том числе физического, систем жизнеобеспечения населения – производственной и социальной инфраструктуры, снабжения продовольствием, топливом, электроэнергией и т.п.

Формируемый рынок, в конечном счете, должен привести к относительному выравниванию территориального развития посредством перелива капиталов, рабочей силы, технологий в регионы, где эффективность их использования выше, и т.п. Однако на первоначальном этапе его становления имеющиеся диспропорции, как правило, усиливаются. Стремление к выживанию стимулирует тенденции автаркии, что, в свою очередь, сдерживает развитие рынка, ограничивает его пространство.

Исследование путей формирования условий и механизмов устойчивого развития экономики регионов России, функционального обоснования соответствующих рыночных и административных методов еще не закончено в силу многих причин: утраты методологических ориентиров, неясности перспектив территориальной социально-экономической организации России, отсутствия научной концепции перехода от преимущественно административных к рыночным отношениям и др.

Кроме того, исследование проблем устойчивости и устойчивого развития остается ориентированным на изучение частных вопросов или вопросов в различных, иногда мало связанных друг с другом областях теории и практики. Только в последнее время стали появляться работы, в которых предприняты попытки разрешить эти вопросы с позиций общесистемных представлений, в частности научного обоснования концепции формирования условий устойчивого развития экономики региона.

Научная концепция устойчивости и устойчивого развития экономики регионов, в настоящее время преимущественно включает следующие компоненты:

– теоретическое представление об устойчивости как универсальном свойстве социально-экономических систем, заключающемся в их способности выполнять свои функции в условиях негативного воздействия – в определенных пределах по силе и времени – внешних и внутренних факторов, а также активно адаптироваться к позитивным изменениям;
– указания на то, что истоки этого качества кроются в объективном существовании разнообразных пропорций; это можно рассматривать как специфический ресурс, имеющий определенный потенциал, соответствующим образом воспроизводимый, в особых формах проявляющийся и используемый;
– выделение устойчивого развития экономики региона в качестве специфического объекта управления в рыночной модели хозяйствования;
– критерии и индикаторы устойчивого развития, а также обоснованные цели и задачи управления для регионов разной таксономии и типов развития;
– обобщенные выводы о перспективных методах стабилизационной деятельности федерального центра, субъектов РФ, структур местного самоуправления, а также путях оптимизации внутренних и внешних экономических пропорций;
– обоснование путей преодоления методологических барьеров, возникших в связи с тенденциями абсолютизировать экологическое содержание устойчивости и устойчивого развития; сохранение во многом абстрактных воззрений на проблемы устойчивости территориальных социально-экономических систем, сложившихся под воздействием более синергетики, чем практики региональной организации; указания на то, что наиболее значимыми факторами нарушения устойчивого развития экономики региона

являются опасность физического разрушения основных фондов, усиления автаркии, отказ от корректировки реформ, в частности усиления их социальной направленности, государственного регулирования и стимулирования производства.

На наш взгляд, региональный полюс роста представляет собой сочетание развивающихся и расширяющихся отраслей, способных вызвать экономический рост в зоне своего влияния. Концепция «точек роста» применительно к территориальной организации нашей страны и ее регионов, а во многих случаях городов и районов может стать на практике весьма продуктивной. Это определяется тем, что цивилизация движется к постиндустриальной фазе и «локомотивами» и экономики, и социальной сферы, и общественно-политических механизмов все более становятся прорывы в технике и технологам. Они, однако, во всех существующих отраслях произойти одновременно не могут.

Таким образом, к настоящему времени российскими учеными проведено большое количество глубоких исследований, посвященных проблемам государственного регулирования экономического развития регионов, в том числе зарубежному опыту в этой сфере. В этих исследованиях делается справедливый упор на необходимость сокращения диспропорций в уровне экономического развития российских регионов, т.е., в определенной мере, предлагается в этом отношении следовать по пути экономически развитых стран. В то же время, на наш взгляд, целесообразно провести интересы населения в процессы формирования основ региональной экономики, – с одной стороны; с другой, – исследовать основные внутренние источники регионального саморазвития, на что пока не обращается должного внимания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутов В.И.,Игнатов В.Г., Кетова Н.П.* Основы региональной экономики. М.: Университет, 2000.
2. *Гаврилов А.И.* Региональная экономика и управление: Учеб. пособие. М.: Юнити-ДАНА, 2002.
3. *Гапоненко А.Л., Полянский В.Г.* Развитие региона: цели, закономерности; методы управления. М.: РАГС, 1999.
4. *Мамедов О.Ю.* Регионализация экономического роста / Вопросы политики. Институт сравнительной конфликтологии. Вып. 1. Волгоград, 2004.

БАБИЧ А.А.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ГРУЗОВЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

В условиях формирования цивилизованной рыночной экономики обеспечение устойчивых позиций автотранспортных предприятий (АТП) и повышение эффективности их функционирования на внутреннем и международном рынках являются главными задачами, важная роль в реализации которых отводится вопросам управления финансовым состоянием хозяйствующим субъектов, и, в частности, финансовой устойчивостью.

Управление финансовой устойчивостью предполагает перевод системы из одного качественного состояния в другое посредством информационно-экономического воздействия на уровень финансового равновесия предприятия. В качестве информационного информационно-экономического воздействия может выступать целенаправленный поиск и организация работы по укреплению устойчивости финансового состояния, получению и увеличению доходов в неопределенной производственно-экономической ситуации. К основным задачам управления финансовой устойчивостью АТП относятся: обнаружение объектов, областей повышенного риска, оценка степени финансовой устойчивости; анализ приемлемости сложившегося уровня финансовой устойчивости установленным нормативам [2]; разработка (в

случае необходимости) мер по предупреждению банкротства или укреплению финансовой устойчивости; в случаях, когда кризисное финансовое состояние наступило, принятие мер к максимально возможному возмещению ущерба предприятиям.

При разработке новых подходов к методам планирования и управления на грузовых АТП Ставропольского края необходимо учитывать узкие места, ограничивающие возможности их дальнейшего развития, в числе которых:

– наличие трех режимов налогообложения действующих для операторов рынка грузовых перевозок, приведших к неодинаковой налоговой нагрузке. Это обстоятельство поставило перевозчиков различных форм собственности в неравные конкурентные условия на рынке грузовых перевозок и вынуждает крупные высокотехнологичные транспортные предприятия дробиться на малые предприятия с числом автомобилей до 20 единиц или сдавать подвижной состав в аренду индивидуальным предпринимателям. Все это сказывается на потенциале грузовых предприятий и приводит к снижению их технологического уровня, деградации производственно-технической базы;
– дифференциация налоговой нагрузки на перевозчиков грузов по регионам ЮФО (размер налоговых платежей по единому налогу на вмененный налог (ЕНВД), создающая предпочтительные условия для перевозчиков из других регионов за счет появляющейся возможности предоставлять более низкие тарифы и иметь конкурентные преимущества для работы на территории края;
– падение предложения объемов перевозок грузов ввиду отсутствия в настоящее время у органов исполнительной власти механизмов привлечения краевых грузоперевозчиков на освоение объемов перевозок грузов по своим отраслям и, в первую очередь, на объектах, где осваиваются финансовые средства, выделенные из краевого бюджета (Управление дорожного хозяйства, Минсельхоз и т. д.);
– несовершенство и ненадежность существующей системы взаиморасчетов за оказанные транспортные услуги по перевозке грузов в межрегиональном сообщении. В настоящее время преобладает в основном система наличных взаиморасчетов, несущая в себе высокие риски для автотранспортных предприятий. Это одна из основных причин, которая влияет на привлекательность данного вида перевозок и, соответственно, на выполняемые объемы перевозок;
– отсутствие механизмов регулирования тарифов на грузовые перевозки (фиксирование нижней границы тарифа), препятствующих использованию демпинга на рынке грузовых перевозок;
– влияние на объемы перевозок грузов сезонных колебаний (зима – лето) и отсутствие в крае экономических механизмов смягчения сезонных колебаний объемов транспортной работы, вынуждающие АТП закладывать в текущие тарифы сезонные риски и ухудшать свои конкурентные позиции;
– на межрегиональных перевозках грузов автотранспортные предприятия, укомплектованные грузовыми автомобилями типа КамАЗ, МАЗ, существенно проигрывают грузовикам иностранных марок по топливной экономичности, и, как следствие, они не в состоянии конкурировать на краевом рынке с перевозчиками из других регионов, имеющих современный подвижной состав, по тарифам за перевозку грузов;
– существующая система амортизации подвижного состава невыгодна автотранспортным предприятиям, поскольку препятствует его обновлению. Амортизационные отчисления по существующей схеме приводят к значительному росту себестоимости перевозок и, как следствие, к росту тарифов на перевозку грузов.

Проведенные исследования деятельности грузового автомобильного транспорта Ставропольского края в посткризисный период свидетельствуют об ухудшении финансовых состояний подавляющего большинства АТП. Так, анализ вариабельности показателей финансовой устойчивости, проведенный на основе методики [1], позволяет охарактеризовать ее как неустойчивую. По всем отобранным параметрам финансовых результатов от перевозок грузов [4] наблюдается низкая (менее 0,7) устойчивость уровней.

Таким образом, для того чтобы сгладить влияние негативных факторов, ограничивающих возможности динамичного развития грузовых АТП, необходимо создание соответствующей

координирующей системы, представляющей собой комплекс взаимосвязанных административных, правовых и организационно-экономических инструментов.

Остановимся на характеристике организационно-экономических, к которым относятся: создание на предприятиях АТП организационно-управленческой структуры по обеспечению и прогнозированию финансовой устойчивости, осуществлению ее комплексной оценки; применение тестовых методов, а также государственное регулирование.

Выбор того или иного метода управления финансовой устойчивостью находится в тесной взаимосвязи с их классификацией. Управленческие воздействия на финансовую устойчивость АТП могу быть текущими, оперативными и перспективными (стратегическими). Особенностью текущего управления является доступность его результатов, как для внешнего, так и для внутреннего пользователя. Перспективное управление позволяет определить общую направленность деятельности предприятия.

Одним из преимуществ оперативного управления является возможность получения оценки работы предприятия в реальном режиме времени. Таким образом, появляется способность контролировать уровень финансовой устойчивости, а также идентифицировать факторы, которые могут оказать негативное влияние на него. Учитывая специфику деятельности грузовых АТП, в частности, сезонность, оперативное управление финансовой устойчивостью, является приоритетным.

Ввиду острого дефицита свободных денежных средств у большинства АТП, формирование специального отдела, принимающего на себя функции финансового анализа и менеджмента, считаем экономически нецелесообразным и рекомендуем перераспределить их между бухгалтерией и планово-экономическим отделом. Полагаем, что первостепенная роль в процессе управления финансовой устойчивостью должна принадлежать главному экономисту. В круг его обязанностей входит непосредственно разработка и обоснование управленческих решений по стабилизации финансовой устойчивости, а также контроль за ходом аналитической работы. Поскольку управление финансовой устойчивостью АТП должно происходить в реальном режиме времени, первоочередными задачами становятся: распределение аналитических функций по управляющим структурам; повышение качества обработки информации в процессе анализа и диагностики финансовой устойчивости и принятия стабилизационных управленческих решений; устранение дублирования функций между ведущими специалистами внутри службы; разработка регламента, содержания и способов передачи внутренней информации; создание механизма воздействия аппарата управления АТП на финансовую устойчивость.

Процесс управления устойчивостью АТП включает три этапа: подготовительный; профилактический; антикризисный. На каждом из перечисленных этапов используются различные методы, приемы и мероприятия, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рисковых событий и вырабатывать управленческие решения для снижения отрицательных последствий их наступления.

Подготовительный этап направлен на создание и развитие механизма, позволяющего своевременно выявить проблемы, угрожающие нормальному функционированию АТП, оценить силу их влияния и выработать подходы к решению проблем. На данном этапе проводится анализ финансовой устойчивости; экономическое прочтение бухгалтерской, финансовой, налоговой, статистической и управленческой отчетности; управление денежными потоками и составление бюджета собственных денежных средств; координация работы финансовой службы.

Наиболее характерной чертой профилактической работы является организация мероприятий, позволяющих снизить до минимума вероятность неблагоприятного влияния выявленных потенциальных проблем АТП на финансовое положение в будущем. На этом этапе необходимо: проведение анализа устойчивости в динамике; минимизация различных рисков; текущее и оперативное управление финансовой устойчивостью предприятия в реальном режиме времени; разработка и осуществление превентивных мероприятий, направленных на снижение риска ухудшения финансового состояния АТП.

Антикризисное управление предполагает работу в условиях нестабильности, направленную на принятие активных мер, которые позволили бы нормализовать деятельность АТП. Эффективность стратегии антикризисного управления во многом зависит от своевременности обнаружения момента возникновения первичных признаков, свидетельствующих о начале

движения предприятия к кризисному состоянию. Их диагностика на ранней стадии возможна лишь в случае постоянного отслеживания аналитическими службами предприятия сигналов, поступающих из внешней среды, а также сигналов о состоянии процессов, протекающих внутри самого предприятия.

Отметим, что ведущую роль в создании платформы для укрепления финансовой устойчивости АТП и поддержания стабильности их деятельности в будущем, занимают профилактические мероприятия.

Одним из действенных организационно-экономических инструментов управления финансовой устойчивостью АТП на профилактическом этапе, является метод, основанный на использовании тестовых вопросов в отношении управленческого персонала организации, для получения и последующей обработки информации о текущем финансовом состоянии хозяйствующего субъекта. В круг вопросов должны входить различные аспекты финансовой деятельности предприятия, что, в конечном итоге, позволит сформировать целостную оценку уровня финансовой устойчивости и, соответственно, обеспечить один из вариантов управленческих решений.

К преимуществам данного метода можно отнести оперативность, а также уникальность оперируемых данных, так как информация, полученная опросным путем, не всегда находит отражение в формах публичной отчетности по различным причинам. Среди недостатков, в первую очередь, выделим субъективность или заведомо ложное представление информации с целью скрытия злоупотреблений.

В рыночной экономике главная роль отводится методам государственного регулирования автотранспортной отрасли по направлениям [3]:

– совершенствование нормативно-правовой базы федерального, регионального и городского уровней по организации цивилизованного рынка автотранспортных услуг;
– создание условий, стимулирующих внедрение достижений научно-технического прогресса в деятельность АТП;
– организация единого экономического пространства в регионе;
– формирование эффективного организационно-финансового механизма автотранспортного обслуживания региональных (городских) государственных контрактов (система городского заказа на перевозки грузов);
– поддержка отечественных перевозчиков на рынке международных перевозок грузов;
– усиление статистического и финансового учета деятельности хозяйствующих субъектов на рынке автотранспортных услуг;
– формирование условий для интеграции транспортно-производственных, торговых и других организационных структур и процессов;
– максимальный учет и отражение региональных особенностей развития транспортной отрасли;
– создание стабильной системы финансирования, учитывающей особенности транспорта как инфраструктурной отрасли;
– изменение структуры финансирования транспорта в системе государство-инвестор-пользователь в направлении увеличения доли пользователей и инвесторов.

Важным инструментом государственной поддержки АТП является налогообложение. В качестве основного инструмента налогового регулирования стоит рассматривать изменение видов и размеров ставок налогообложения при сокращении общего количества взимаемых налогов, кроме этого необходимо: добиться упрощения процедур исчисления и взимания налогов; чётко разработать систему налоговых льгот, стимулирующую отдельные виды деятельности (например, оказание конкурентоспособных услуг на мировом рынке и др.); снизить ставки налога на имущество АТП на период освоения ими инвестиций; оптимизировать отношения бюджетов различных уровней, предоставив больше прав местным.

Для укрепления финансовой устойчивости АТП представляется целесообразным расширить сферу мониторинга автотранспортной деятельности со стороны Минтранса РФ. Для этих целей необходимо создавать специализированные Центры мониторинга рынка автотранспортных услуг при краевых министерствах транспорта, которые будут отслеживать изменения в деятельности АТП и увязывать их с экономической политикой региональных властей. Центры должны организовывать и систематизировать потоки по сбору, обработке,

анализу и использованию информации, последовательно и полно отражающей деятельность хозяйствующих субъектов автотранспортной отрасли. Технически база данных для Центров мониторинга должна представлять единую интегрированную информационную инфраструктуру на основе глобальной сети Интернет, таким образом, объединяя все отраслевые мониторинговые центры в единую систему. Включая в систему учетные, плановые и нормативные данные по спросу и предложению автотранспортных услуг, в том числе сведения о численности и структуре парка подвижного состава, операторах рынка грузовых перевозок, структурных сдвигах номенклатуры грузов, «теневых» участниках рынка, возможны оценка и характеристика результатов хозяйствования отдельных АТП, прогнозирование тенденций этих показателей и направлений развития производства. Такие региональные центры, наряду с осуществлением мониторинга, могут оказывать АТП сопутствующие услуги в виде проведения консультаций по широкому кругу вопросов.

Государство может использовать и непрямые методы участия – речь идет об использовании механизмов субсидирования процентных ставок по банковским кредитам, выделении льготных ссуд и кредитов, а также механизмов государственной поддержки, получивших применение на других видах транспорта. Международный опыт показывает, что гарантии, как средство обеспечения ссуд и гарантийных обязательств, являются распространённым методом государственной поддержки.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что весь комплекс предложенных мер, который не является исчерпывающим, может способствовать разработке механизма по обеспечению финансовой устойчивости АТП.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М.* Анализ временных рядов и прогнозирование. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Приказ Министерства экономики Российской Федерации «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» № 118 от 01.10.1997.
3. Стратегия развития транспорта Российской Федерации на период до 2010 года, утв. Приказом Минтранса России № 94 от 31.07.2006.
4. Транспорт и связь в Ставропольском крае: Стат. сб. Ставрополь: Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган по Ставропольскому краю, 2006.

БАЙРАКОВ И.А.

ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЛАНДШАФТЫ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Чеченская Республика обладает богатыми природными ресурсами и мощным производственным потенциалом. По объему валового регионального продукта и основным макроэкономическим показателям она входила в десятку субъектов Российской федерации. Основу промышленности республики составляет топливно-энергетический комплекс, представленный добычей и переработкой нефти, газа, производством тепловой и электрической энергии, разветвленной сетью трубопроводов и линий электропередач. Традиционными являются отрасли нефтяного машиностроения.

В зависимости от специфики и масштабов антропогенного воздействия и поступления в природную среду загрязняющих веществ на территории республики выделяются следующие экологические проблемы: активизация экзогенных процессов (оползни, эрозия, дефляция, просадки, подтопление и заболачивание); загрязнение поверхностных и подземных вод; загрязнение и истощение почв; снижение биоразнообразия; дигрессия пастбищ и вырубка лесов [6].

Среди субъектов Российской Федерации по степени техногенного воздействия, включая и военное воздействие, на окружающую природную среду республика входит в число сильно загрязненных территорий. Атмосфера, почва, подземные и поверхностные воды особенно сильно загрязняются предприятиями нефтедобычи и транспортировки, энергетики и сельским хозяйством.

Минерально-сырьевой комплекс республики является одним из главных факторов, как ее экономического развития, так и загрязнения природной среды. Чеченская Республика входит, в число первой пятерки по добыче нефти и до не давнего времени занимала третье место по ее переработке. На основе нефтедобычи получили развитие энергетика, нефтепереработка, нефтехимическая и химическая промышленности, нефтяное машиностроение.

Интенсивному развитию промышленности республики способствовало открытие в 1874 году в пригороде г. Грозного месторождения нефти. С этих пор начинается новый невиданный до сих пор нигде в мире по масштабам, степенью и характером загрязнения техногенное воздействие на ландшафты республики. Сегодня в республике в режиме фонтанирования эксплуатируются более 15 месторождений нефти и одно месторождение газа.

Наибольшее воздействие на ландшафтную среду на территории республики оказывает нефтяной комплекс.

В районах добычи и транспортировки нефти земли загрязнены нефтепродуктами и нефтепромысловыми сточными водами. Особенно сильное загрязнение нефтепродуктами происходит не территории обваловки площадок буровых и действующих скважин. Нами подсчитано, что за 110 лет работы нефтяного комплекса на территории республики более 5000 га земли являются нарушенными.

Современная система сбора нефти и газа имеет разветвленную сеть промысловых нефтепроводов и водоводов, общая протяженность которых составляет 860 км, они занимают 1870 га земель. Из всех промысловых трубопроводов на систему сбора нефти приходится 74, нефтяного газа 6, поддержания пластового давления – 20% протяженности трубопроводов.

Протяженность магистральных трубопроводов в пределах республики составляет 275 км, они занимают 532 га земель.

Значительная часть магистральных трубопроводов эксплуатируется с превышением амортизационных сроков: 50 лет – 30%, от 40 до 50 лет – 35 лет, от 35 до 20 лет – 20%. Общее состояние трубопроводов можно охарактеризовать как критическое, что требует принятия радикальных мер по устранению нарушений с позиций современных экологических требований.

Нефтяные месторождения (40%) в своей продукции содержать сероводород, это приводит к интенсивному разрушению трубопроводов. Из-за прокладки трубопроводов в условиях отсутствия водопропускных сооружений, при прокладке сопутствующих дорог, при подъезде к аварийным участкам прорыва трубопроводов за 40 лет уничтожено более 5000 га пастбищ. Вследствие строительства трубопроводных коммуникаций, автодорог и дамб во многих местах, особенно в предгорной зоне, произошли нарушения водного режима рек, что привело к застаиванию атмосферных осадков, особенно на пониженных участках ландшафта. Попадающие в полосы отвода магистральных нефтепроводов зоны зачастую превращаются в бросовые территории с повышенной экологической опасностью.

Естественно, закономерности изменения природных комплексов могут быть установлены только на основании использования многолетних наблюдений. Поэтому в целях выявления тенденций самовосстановления растительных сообществ в разных природных зонах республики использованы материалы, как собственных наблюдений, так и фондовые СевКавНИПНефть, ГрозНИИ и др. Они получены на основании сопоставления данных с территорий, где отсутствует активное вмешательство в восстановительный процесс, и с территорий с различной степенью нарушенности ландшафта и наличием загрязнения нефтью и минерализованными водами.

Проведенные исследования показали, что в зависимости от характера нарушенности участков (механическое разрушение или загрязнение нефтью) продолжительность естественного самовосстановления растительных сообществ в условиях отсутствия последующей эксплуатации установок может доходить до 30-40 лет и более. Наибольшей продолжительностью срока восстановления отличаются природные комплексы предгорных лесов, характе-

ризующиеся рельефом крутизной склонов до 350 и сложенным рыхлыми и легкоподающимся разрушению горных пород. Здесь активно протекают оползневые и просадочные процессы. Механически нарушенные территории, отличающиеся полным уничтожением растительных сообществ, характеризуются процессами самовосстановления с продолжительной стадией рудеральной растительности. В последующем, входе сукцессии, происходит постепенное изменение видового состава повышением доли видов кустарниково-плодовых сообществ.

Существенно замедленные темпы самовосстановления растительных сообществ характерны для загрязненных нефтью участков, Здесь механическое нарушение сочетается с губительным воздействием различных фракций нефти. В начале наблюдения было обнаружено всего 2 вида растений, к 2003 г. Произошло их увеличение до 12 видов, что характеризует замедление интенсивности самовосстановления примерно в два раза. Очень низки темпы самовосстановления в первые 3–4 года, когда сохраняются условия максимального загрязнения участков. В последующем происходит заметное их самоочищение, что улучшает условия среды для заселения новых видов растительности. В зависимости от форм микрорельефа обнаруживается заметная дифференциация интенсивности самовосстановления. Наиболее сильно загрязненные участки выделяются в виде своеобразных пятен в понижениях [2].

В пределах лесостепной зоны продолжительность процессов самовосстановления растительности по сравнению с лесной зоной меньше (до 25–30 лет). Этому способствуют более благоприятные природно-климатические условия. Растительность лугов представлена разнотравно-мятликовыми модификациями с распространением мятлика лугового, тимофеевки луговой, ежи сборной, тысячелистника, черноголовки, клевера лугового и др.

Наблюдения за восстановлением растительных сообществ на выбранном экспериментальном участке лесостепной зоны проводились СевКавНИПИНефть с 1987 года. Анализ исходной информации показывает, что здесь происходит существенная дифференциация условий самовосстановления в зависимости от показателей нарушенности и загрязнения участков. Так, если в условиях механического нарушения сообществ за 7лет произошло увеличение видов с 2 до 25, то при сильном загрязнении участков за этот же период сформировались сообщества, состоящие всего из 11 видов, т.е. самовосстановление идет примерно в три раза медленнее. Прогнозная оценка тенденции самовосстановления растительных сообществ показывает, что к 2015г. максимальное насыщение видовым составом растительности произойдет на участке 1, (65 видов) в то время как на участке 2 можно будет обнаружить всего лишь 28 видов. Степные территории Терско-Сунженской возвышенности отличаются наиболее высокой скоростью самовосстановления ландшафтов – 15–20 лет. Здесь преобладают дерновинно-злаковые, типчаковые и узколистно-ковыльные сообщества, разнотравно-ковыльные и горные петрофильные степи. В формировании растительного покрова важную роль играют травянистые однолетники, двулетники и многолетники, а также кустарники. Растительные сообщества имеют более высокий восстановительный потенциал, что связано с благоприятными условиями теплообеспеченности при умеренной влагообеспеченности. Совокупность указанных факторов позволяет отнести эти растительные сообщества к категории с высокой восстановительными возможностями растительного покрова. В условиях отсутствия загрязнения участков нефтью к 2003 году произошло почти полное восстановление видового состава растительных сообществ. В то же время сильное загрязнение отдельных участков нефтью вызывает замедление процессов самовосстановления почти в два раза.

Таким образом, естественный процесс самовосстановления растительности в условиях загрязнения нефтепродуктами и минерализованными водами продолжителен (до50 лет и более), что исключает возможность полного использования таких участков с учетом эстетических и хозяйственно-экономических потребностей населения.

Сложившаяся в республике экологическая ситуация обусловлена как не продуманной хозяйственной деятельностью, так и изменениями климата за последние сто лет. Антропогенное воздействие в некоторых регионах Чеченской Республики нарушило естественную устойчивость природных ландшафтов и их восстановление невозможно без специальных мероприятий.

Рассмотрим отдельные компоненты ландшафтов Чеченской Республики, подвергшиеся активному антропогенному воздействию. Гидрохимическая характеристика водных объектов. Чеченская Республика является одной из наиболее обеспеченных водными ресурсами

территорий Российской Федерации. Среднегодовой объем речного стока составляет 2,85 куб. км в год; среднегодовой модуль стока (рассчитан по р. Сунжа) – 6,9 л/с 1 кв.км, что ненамного ниже среднего параметра в целом по России (7,7 л/с 1 кв.км). Водные ресурсы региона являются основным источником водоснабжения, орошения, гидроэнергетики, рыбоводства. Забор воды всеми отраслями народного хозяйства до спада экономики осуществлялся в объеме 1,659 куб.км.

В настоящий период в целом по бассейну р.Терек складывается напряженная экологическая ситуация, обусловленная загрязнением природной среды и особенно водных объектов нефтепродуктами, биогенными, органическими и другими веществами. Одним из основных источников загрязнения вод бассейна р. Терек являются поверхностные водотоки Чеченской Республики, загрязнения в которые вносятся с объектов добычи, переработки и транспортировки нефти, шламонакопителей, многие из которых разрушены или подвергаются разрушению в настоящее время; предприятий минжилкоммунхоза, населенных пунктов, загрязненных водосборных поверхностей и т.д.

В реках Чеченской Республики обнаружены тяжелые металлы и микроэлементы в концентрациях превышающих предельно допустимые нормы. В осенне-зимний период 2001 года в основных водотоках присутствует 2,55–23,0 ПДК железа, до 5 ПДК марганца, до 21,2 ПДК алюминия; в реках Терек (с. Степное), Сунжа, Белка, Яман-су концентрация бериллия составила 1,3-2,3 ПДК и т.д. Наиболее остро стоит вопрос наличия металлов в реке Аргун. В период обследования здесь обнаружено: 4,2 ПДК алюминия, 2,8 ПДК марганца, 3,7 ПДК железа, 5,0 ПДК меди, 1,75 ПДК молибдена, 1100,0 ПДК вольфрама, 335,0 ПДК ртути и т.д. На рисунке представлена оценка качества воды рек республики по ИЗВ в стандартном режиме (с учетом высоких концентраций металлов) и пользовательском режиме (учтены наиболее характерные загрязнители).

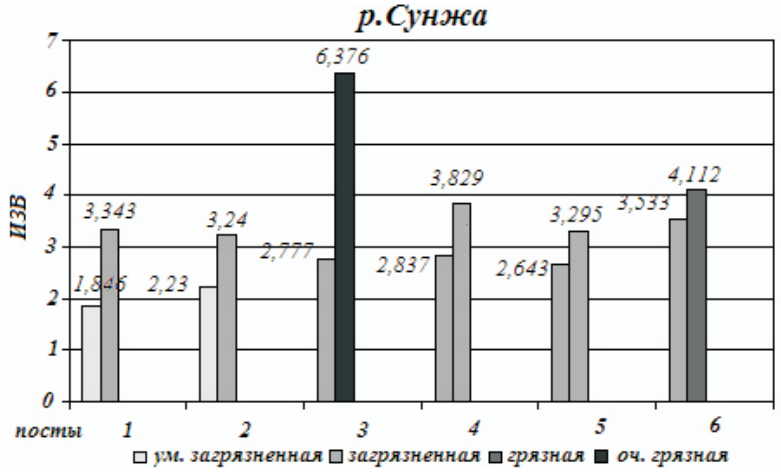


Рис. 1. *Качество водных объектов Чеченской Республики по ИЗВ.*

Деградация почвенно-растительного покрова. Она связана с пастбищной деградацией, т.е. ухудшением кормовых свойств горных и равнинных лугов. Виды воздействия выпаса на ландшафт могут быть подразделены на прямые и косвенные. Эффекты прямого воздействия сказываются практически мгновенно. Это, прежде всего уменьшение высоты травостоя в результате скусывания и соответственно изменения фитомассы, а также разбиение дернины копытами. При значительных пастбищных нагрузках трава скусывается до 5–7 см, причем овцы нередко выдирают растения с корнем, поэтому может сокращаться надземная, но и подземная фитомасса. Косвенные эффекты возникают при постоянном выпасе за период от нескольких недель до нескольких лет. Фитоценоз реагирует на воздействие быстрее, чем более инертные абиотические компоненты ландшафта, прежде всего почва. Довольно быстро могут возникать специфические изменения микрорельефа, медленнее – мезоформы рельефа.

При структурных изменениях компонентов ландшафта легко фиксируются изменения структуры фитоценозами, прежде всего видового состава. Сокращается обилие ценных кормовых видов, а так же видов с невысокими кормовыми достоинствами, но не выносящих вытаптывания.

При этом фитомасса сначала сокращается, но вскоре может быстро увеличиваться. В луговых ландшафтах это происходит за счет быстрого вегетативного размножения таких высокопродуктивных сорных видов, как щавель конский, колокольчик обыкновенный, черемша Лобелия и др. достигающих высоты 1–1,5 м. В естественных сомкнутых сообществах эти виды неконкурентоспособны и находятся в угнетенном состоянии. Часто перевыпас приводит к исчезновению из фитоценоза видов – дернообразователей. Многолетние виды заменяются однолетними, не обладающие разветвленной корневой системой и поэтому не способных задерживать сток и предохранность почвы от эрозии. Сокращается видовое разнообразие. Сокращение поступления мертвого органического вещества вызывает падение содержания гумуса в почве.

Умещение проективного покрытия приводит к избыточному прогреву почвы и фитохимической деструкции гумуса, увеличение физического испарения и снижение влажности, что приводит к ксерофитации растительного покрова. Вследствие активизации плоскостного смыва уменьшается или полностью исчезает гумусовый горизонт. В течение нескольких недель интенсивного выпаса на крутых склонах возникает тропинчатый микрорельеф. В условиях полупустынной зоны скотобойные тропы становятся очагами дефляции.

Расчёты тесноты связей между информативными показателями состояния компонентов ландшафтов с помощью статистических методов выявили специфику трансформации структуры ландшафта при перевыпасе в разных типах и подтипах ландшафтов. Установлены также критические значения состояния компонентов, которые лежат в основе ценных рекреаций в ландшафте, приводящих к его разрушению. В сухостепных и типично степных ландшафтах к структурно-функциональным параметрам фитоценоза, меняющим свои значения при возрастании степени стравленности, относятся влажность и зональность надземной фитомассы, доля сорных видов, доля ингредиентов, общее количество видов. Из этого следует, что основная реакция горно-степных фитоценозов на выпас заключается в изменении видового состава без принципиального снижения высоты травостоя, фитомассы, ярусности. Стравливание ценных кормовых видов тимофеевка, овсяница, тонконог и др. приводит к освобождению экологических ниш, которые занимают не поедаемые виды, прежде всего из семейства губоцветные. К ним относятся виды из рода шалфей, душица и др. при этом общая фитомасса не меняется. Резкие изменения характерны для почв. Уменьшение проективного покрытия на склонах до 60% и ниже приводит к резкому снижению количества гумуса, причем особенно ярко это проявляется на склонах крутизной более 250. Положение горно-степных ландшафтов в нижних частях склонов делает их наиболее доступными для ежедневного выпаса и уязвимыми.

В лугостепных ландшафтах наиболее чуткими к выпасу параметрами фитоценоза является характеристики видового разнообразия. Видовой состав луговых фитоценозов на крутых южных склонах Бокового хребта в условиях интенсивного выпаса приобретает некоторое сходство с большинством сухостепных фитоценозов: полынь австрийская, чабрец холщовой, бурачок пустынный и др. Это свидетельствует о выравнивании экологических условий между высотными поясами на крутых склонах [5].

Реакция почв лугово-степного пояса на пастбищные нагрузки многообразна. Ведущую роль играет дернина, которая сокращается до 4 см и менее в 2-х противоположных местообитаниях – на пологих и очень крутых склонах. В первом случае дернина разрушается вследствие продолжительного пребывания скота, что характерно для Макажойской котловины. Во втором случае, распространенном на эрозионно-денудационных склонах, главную роль играет формирование тропинчатого микрорельефа. На крутых склонах в результате процессов смыва почва обедняется коллоидными частицами, что фиксируется при деградации почвенного поглощающего комплекса. В первую очередь уменьшается содержание биогенных элементов – Ca, Mg, K, Mn особенно в гумусовом горизонте [1].

В луговых ландшафтах самым чутким к перевыпасу индикатора состояния фитоценоза являются такие количественные показатели как надземная фитомасса и количество ярусов. Критическое значение проективного покрытия составляет 75%. Видовое разнообразие относительно устойчиво к стравливанию при проективном покрытии более 80%, но легко подрывается пастбищными нагрузками при более разреженном травостое (до 15-20 видов). Вследствие интенсивного выпаса формируются мало доминантные фитоценозы с резким

преобладанием малоценной в кормовом отношении овсяницы пестрой. Резкое снижение видового разнообразия наблюдается на ландшафтах подвергнутых оползневым и селевым процессам.

Мероприятия по оптимизации экологического состояния природных ландшафтов. Проведенный анализ современного состояния и трансформации окружающей среды под воздействием антропогенных нагрузок, а также эколого-географические особенности отдельных регионов позволяют выделить ряд проблем по рациональному использованию и охране природных ресурсов. Несмотря на значительное снижение уровня производства, имеющего место практически во всех отраслях народного хозяйства, в последние пять-шесть лет интенсивность выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников не только не сократился, но по некоторым ингредиентам даже увеличился, что оказывает негативное влияние на окружающую природную среду. При этом до 80% возросла относительная доля автотранспорта в общем объеме выбросов [4]. Для решения проблемы, связанной с улучшением токсикологического состояния приземного слоя атмосферы, необходимо:

– совершенствование контроля за выбросами автомобильным транспортом загрязняющих веществ, в том числе свинца, серы, твердых частиц, бенз (а) пирена, полициклических ароматических углеводородов, альдегидов на контрольно-регулировочных постах предприятий;
– ускорение перевода части автотранспорта на сжатый и сжиженный газ, применение неэтилированных бензинов до 80%, внедрение специальных нейтрализаторов для отработанных газов двигателей автомобилей и внедрение фильтров для улавливания сажи, создание диагностических постов и пунктов контроля за техническим состоянием автомобилей;
– осуществление мероприятий, позволяющих сократить в технологических процессах выбросы специфических токсичных веществ (соединений хлора, фтора, сероводорода, сероуглерода, ртути, свинца, метилмеркоптанов, белков паприна, отдельных углеводородов и др.);
– увеличение числа городов с сетью стационарных станций и постов наблюдения за уровнем загрязнения атмосферного воздуха, введение в действие автоматизированных систем контроля за загрязнением воздушного бассейна на территориях республики;
– перевод всех котельных на природный газ.

Водные объекты практически повсеместно загрязнены. Превышение ПДК по нефтепродуктам, органическим веществам, аммонийному и нитратному азоту, цинку и другим токсичным компонентам отмечаются в 20–40% исследованных проб. Особенно загрязнена терская вода ниже впадения реки Сунжа, где речная экосистема теряет способность к самоочищению, Поступление сточных вод предприятий, замазученных территорий и объектов коммунального хозяйства уже привело к деградации многих водных экосистем. Особенно резко негативное влияние хозяйственной деятельности сказывается на состоянии малых рек, русла которых в значительной степени утратили пропускную и дренирующую способность. Для повышения и сокращения загрязнения водных объектов необходимо:

– разработать и утвердить комплексные схемы использования и охраны водных ресурсов по основным водным бассейнам рек;
– организовать разработку статуса особо охраняемых водосборов рек;
– завершить разработку проектов водоохранных зон (полос) рек, обеспечить вынос в натуру границы прибрежных полос, соблюдение режима хозяйственной деятельности в пределах водоохранных зон (полос);
– осуществить комплекс мер по снижению загрязнения водных объектов, прекратить, в основном, поступление неочищенных и недоочищенных сточных вод в водоемы к 2005г.

Продолжается развитие процессов загрязнения и деградации земель, разрушение и уничтожение почв, особенно на сельскохозяйственных угодьях в предгорных и горных зонах [7]. Огромный экологический и социально-экономический ущерб наносят эрозия почв и оврагообразование, загрязнение земель токсичными компонентами отходами производства и потребления, нарушение земель при добыче полезных ископаемых и проведении строительных,

геологоразведочных и других работ [5]. В целях рационального использования, сохранения и расширения воспроизводства плодородия почв необходимо:

– реализовать республиканскую программу по повышению плодородия, защите земель от деградации, консервации деградированных земель, а также по их восстановлению;
– провести комплексное обследование и картографирование сельскохозяйственных угодий на содержание гумуса, макро- и микро-элементов, тяжелых металлов, остаточных количеств пестицидов, нитратов, радионуклидов;
– разработать программу по восстановлению земель, состояние которых ухудшилось в результате их заболачивания и засоления, обеспечить значительное снижение подтапливаемых площадей;
– пересмотреть нормы нагрузки скота на пастбища, для чего следует разработать мероприятия по регулированию его численности с учетом современной и потенциальной емкости кормовых угодий;
– запретить предоставление земель природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения для промышленных и сельскохозяйственных целей;
– прекратить отвод особо ценных сельхозугодий для государственных и общественных надобностей;
– подготовить рекомендации по совершенствованию организации и устройства территории с целью создания устойчивых саморегулирующих ландшафтов.

В условиях Чеченской Республики леса являются главным механизмом сохранения, регулирования и распределения водного стока, очистки вод суши и приземного слоя атмосферы от загрязнителей, эффективным средством предотвращения эрозии земли, сохранения ее плодородия, ареалом обитания разнообразных животных и растительности. Для сохранения биологического разнообразия и их функционального назначения необходимо:

– совершенствовать систему охраны и использования растительного (в том числе лесов) и животного (включая рыбные запасы) мира;
– продолжить развитие и совершенствование методов комплексного ведения лесного, охотничьего и рыбного хозяйства;
– провести инвентаризацию и картографирование мест распространения редких, исчезающих видов растений и животных, создать и расширить существующие генетические банки;
– проведение рубок ухода, обеспечение соблюдений лесохозяйственных требований при лесозаготовках;
– повышение сохранности и качества создаваемых искусственных насаждений, восстановление насаждений дуба, бука и других наиболее ценных древесных пород, расширение плантационного лесовыращивания;
– создание лесных насаждений для зашиты отводной и ветровой эрозии, проведение реконструкций и ремонта ранее созданных защитных насаждений [1].

Горные и предгорные районы уникально сочетают компактность территории и наличие разнообразных климатических зон и широкого спектра ландшафтов. Учитывая особую подверженность горных территорий к антропогенным воздействиям, их ценность как хранилища этнокультурного и биологического разнообразия, минеральных, водных, биологических и рекреационных ресурсов, критическое экологическое состояние некоторых горных регионов, необходимо:

– разработать республиканскую программу по сокращению поступления вредных веществ в атмосферу в горных и предгорных зонах;
– произвести ранжирование и оценку поселков горной и предгорной частей по их выбросам, качеству воздуха, количеству населения, подверженного вредному влиянию;
– ужесточить контроль за работой очистных сооружений объектов (малые предприятия, фермерские хозяйства, турбазы, гостиницы пансионаты), расположенных в горных частях, прекратить сброс сточных вод в альпийской и субальпийской зонах;
– разработать программу экологически безопасного использования горных и предгорных угодий с определением допустимой антропогенной нагрузки, стимулировать биологические методы защиты растений [3].

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Выводы:

1. Экологическое состояние ландшафтов обусловлено особенностями развития промышленности и сельского хозяйства существующие изменения претерпевают ландшафты, расположенные в долинах рек Терека, Сунжи, Аргуна где сосредоточены до 90% промышленных и других предприятий.
2. Почвенный покров вследствие высоких антропогенных нагрузок, недостаточного внесения органических и минеральных удобрений, подверженности оползневым процессам, водной эрозии имеет тенденцию к ухудшению качества почв.
3. Пастбищное воздействие на полупустынные, горно-лесные и горно-луговые ландшафты достигло критических значений к 70-м годам прошлого столетия. Нерациональное использование в течение длительного времени отдельных участков полупустынных и горных пастбищ в пределах низменных и высокогорных ландшафтов Чеченской Республики привело к интенсивному истощению, засорению, расширению малоценных угодий, а местами превращения в бросовые земли. В результате нерационального выпаса ухудшилось плодородие, нарушилась дернина, разрушается почвенный покров и создаются условия для усиления эрозионных процессов.
4. Деградация происходит за счёт нерационального выпаса скота, вырубки лесов и пожаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Байраков И.А.* Агроэкологическая оценка природных ресурсов Затеречья // Научная мысль Кавказа. Приложение № 5. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. *БайраковИ.А.* Геоэкологическая оценка перспектив оптимизации природной среды Затеречья. Грозный: РИО ЧГУ, 1999.
3. *Байраков И.А.* Лесные экосистемы Севера-Восточного Кавказа. // Изв. высш. учебн. заведений Сев.-Кав. регион Естественные науки. Приложение № 7. Ростов н/Д.: 2005.
4. *Байраков И.А.* Проблемы рационального использования и мелиорации песков Затеречья. Грозный: РИО ЧГУ, 1996.
5. *Байраков И.А.* Современная динамика антропогенной трансформации пастбищных ресурсов полупустынных экосистем Затеречья. // Научная мысль Кавказа. Приложение № 4. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦВШ, 2004.
6. *Байраков И.А.* Современное состояние ландшафтов и экологическое районирование территории Чеченской Республики // Изв. высш. учебн. заведений Сев.-Кав. регион Естественные науки Приложение №6. Ростов - на Дону, 2005.
7. *Байраков И.А.* Экологические последствия антропогенного воздействия на природу Затеречья // География и геоэкология Чеченской республики: Сб. статей. Грозный: РИО ЧГУ, 1997.

БАРАНОВА А.Ю.

СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Законом «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 года № 161-ФЗ [6], «унитарным предприятием признается коммерческая организация, наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные унитарные предприятия…Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия».

Сегодня в Российской Федерации создаются и действуют следующие виды унитарных предприятии:

а) унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное предприятие;

б) унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное казенное предприятие.

Исходя из выше указанного определения понятия «унитарного предприятия» во главу угла ставятся две фразы «коммерческая организация» и «неделимое имущество». На мой взгляд, исследовав функции и назначения унитарных предприятий, это далеко не полное определение.

Сначала обратимся к ст.8 Учреждение унитарного предприятия Закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Государственное или муниципальное предприятие может быть создано в случае:

– необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности Российской Федерации;
– необходимости осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
– необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;
– необходимости осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности Российской Федерации;
– необходимости разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов Российской Федерации и обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
– необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Казенное предприятие может быть создано в случае:

– если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта Российской Федерации или муниципального образования;
– необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности Российской Федерации, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов Российской Федерации;
– необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
– необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
– необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;
– необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;
– необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

Сравнительная характеристика типов унитарных предприятий представлена в табл.1.

Следует обратить внимание, что наибольшая доля государственных и муниципальных унитарных предприятий приходится сейчас на непроизводственную сферу 72%, а именно на государственное управление, обязательное социальное обеспечение, образование, здравоохранение, коммунальные и персональные услуги. Это связано с тем, что приватизация и

акционирование за последние 15 лет происходили в производственной сфере, поскольку в предприятия именно этой сферы наиболее эффективны капитальные вложения.

Таблица 1

Сравнительная характеристика финансовой деятельности унитарных предприятий по законодательству РФ

	Муниципальные унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения	Муниципальные унитарные предприятия на праве оперативного управления
Экономическая сущность	Коммерческие	
Орган управления	Руководитель, назначаемый собственником	
Уставный фонд	Формируется	Не формируется
Источник финансовых ресурсов	Имущество собственника и доходы от деятельности	
Распоряжение имуществом	Распоряжается имуществом с согласия собственника	Деятельность осуществляется в соответствии со сметой доходов и расходов, утверждаемой собственником
Распоряжение прибылью	Часть прибыли собственнику	Вся прибыль собственнику
Возможность реорганизации и ликвидации	Разрешено	Разрешено
Возможность банкротства	Разрешено	Не разрешено

Таблица 2

Отраслевая структура государственных и муниципальных унитарных предприятий по состоянию на 01 января 2006 г.

Отрасль	Количество государственных и муниципальных унитарных предприятий (тыс.)
Всего, из них	412,5
обрабатывающие отрасли промышленности, в том числе	14,4
машиностроение	2, 4
легкая промышленность	1,8
пищевая промышленность	1,5
химическая промышленность	0,3
металлургия	0,5
прочие отрасли промышленности	7,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12,6
Оптовая и розничная торговля	18,4
Строительство	7,2
Транспорт и связь	12,0
Непроизводственная сфера	294,1
Прочие отрасли	53,8

Источник: [5, с. 164].

Несмотря на то, что в таблицах представлены сведения не только о приватизации муниципального имущества, но и государственного (в статистических сборниках, как правило, объединяют учёт по этим двум понятия), заметно, что частные собственники не стремятся приобретать предприятия непроизводственной сферы, не способных функционировать рентабельно. Государственные и муниципальные унитарные предприятия, функционирующие в настоящее время, как правило, не конкурентоспособны и неплатежеспособны (особенно в непроизводственной сфере) и существуют в целях удовлетворения общественных потребностей за счет средств соответствующих бюджетов.

Если рассчитать средний показатель за три года приватизированных имущественных комплексов государственных и муниципальных унитарных предприятий по основным видам деятельности в процентом отношении по убыванию, то это будет представлено следующим образом: оптовая и розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами- 30%; обрабатывающие производства – 21% сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 12% строительство и транспорт – по 9%; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение – 8%; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 6%; прочие – меньше 5%.

В связи с вышеизложенным, хотелось бы дополнить и уточнить формулировку определения «унитарное предприятие». Причем, как следует из таблицы 1, унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления отличаются по использованию доходов, поэтому необходимо из понятия «унитарное предприятие» выделить понятие «казенное предприятие». Кроме того, как указано в п.4 с. 8 Закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и как свидетельствует практика, казенные предприятия чаще всего создаются в случае необходимости отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств, а извлечение прибыли является второстепенной задачей.

И так, «муниципальное унитарное предприятие – это организация, наделенная правом собственности на неделимое имущество, закрепленное за ней государством в лице органов местного самоуправления, созданная в целях осуществления коммерческой и некоммерческой деятельности, часть прибыли которой направляется в муниципальный бюджет».

«Муниципальное казенное предприятие – это организация, наделенная правом собственности на неделимое имущество собственником, созданная в целях удовлетворения общественных потребностей и осуществления коммерческой деятельности, результаты которой принадлежат собственнику в лице органов местного самоуправления».

Многие авторы, исследовав положительные и отрицательные моменты функционирования муниципальных унитарных предприятий, выделяют только две значимые функции для данных предприятий: осуществление коммерческой деятельности и выполнение социально-значимых задач муниципального образования, которые не берет на себя частный сектор экономики. Хотелось бы расширить и дополнить функции муниципальных унитарных предприятий:

1. Муниципальные унитарные предприятия выполняют роль посредников между местным бюджетом и остальными субъектами финансовой системы муниципального образования.

У бюджета и унитарных предприятий связь посредством денежных средств может быть двусторонней. С одной стороны – прибыль, перечисляемая унитарным предприятием в бюджет, с другой стороны – целевое бюджетное финансирование, а также имущество, переданное на праве хозяйственного ведения. Муниципальные унитарные предприятия имеют финансовые отношения с банковской системой по поводу осуществления безналичных расчетов, получения кредитов и перечисления процентов. К другим источникам финансирования унитарных предприятий можно отнести: прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности и оставшаяся после перечисления налоговых и неналоговых платежей и сборов, амортизационные отчисления, дивиденды (доходы), поступающие от хозяйственных обществ и товариществ, в уставных капиталах которых участвует предприятие, поступления от аренда, а также добровольные взносы организаций и граждан. Принципиальным отличием от акционерных обществ является отсутствие в ряду внешних источников финансирования акций и облигаций, поскольку сама организационно-правовая форма унитарного предприятия не допускает возможности распределения имущества по вкладам (долям, паям), а, следовательно, выпуска ценных бумаг.

Муниципальные унитарные предприятия так же, как и все остальные субъекты хозяйствования, перечисляют налоги и сборы, часть которых потом перечисляется в муниципальный бюджет.

2. Поскольку муниципальное унитарное предприятие – это один из рычагов воздействия органов местной власти на экономику города (района), то следующей функцией данного предприятия является достижение улучшений при наличии ситуации, в которых свободное действие рыночных сил не обеспечивает оптимального использования ресурсов.

3. Предоставление муниципальных общественных благ.

Необходимо провести грань между муниципальным производством и муниципальным обеспечением. Многие услуги, предоставляемые муниципальными унитарными предприятиями, могут предоставляться и частными организациями. Но есть такие блага, у которых не просто определить в каком случае эффективность будет выше, в частных руках или в муниципальных. Проблема в том, что компоненты затрат и результатов в частном секторе и в общественном секторе не идентичны. В частном секторе во главу угла ставится прибыль и величины ее определяющие: выручка, оплачиваемый труд собственного персонала, закупки сырья и материалов, налоги, расчеты с поставщиками и прочее. В общественном секторе под чистой отдачей понимается не столько прибыль в денежном измерении, сколько разность между общественными выгодами и общественными издержками. Если для частной фирмы при оценке производительности внимание концентрируется на продукции, то для муниципального образования производительность – это соответствие расходов и достигаемых с их помощью результатов конкретным целям. Кроме того, муниципальным унитарным предприятиям часто приходится жертвовать экономичностью ради результативности.

В условиях рыночной экономики централизованный механизм для планирования и контроля хозяйственной деятельности государственных предприятий прекратил свое существование. Восстановление прежней министерской вертикали управления невозможно, и поэтому в настоящее время муниципальные унитарные предприятия как рецидив социалистического планового хозяйства в рыночных условиях практически не имеют инвестиционную привлекательность и мотивацию труда по следующим причинам:

– не обладая правами собственности на имущество, унитарные предприятия не могут без согласия собственника использовать способы обеспечения собственных обязательств: продажу имущества, залог, банковскую гарантию, поручительство, осуществлять вклады в уставные капиталы других предприятий;
– отсутствие возможности выпуска акций в качестве финансового инструмента для привлечения инвестиций;
– неудовлетворенность инвесторов в специальной, оговоренной в уставе, деятельности унитарных предприятий. Инвестор заинтересован иметь дело с теми участниками рынка, которые осуществляют любые виды хозяйственной и иной деятельности и несут всю ответственность, связанную с осуществлением этой деятельности.
– отсутствие прямой связи оплаты труда с конечными финансовыми результатами деятельности в связи с существованием единой тарифной сетки, то есть размер заработной платы работников унитарных предприятий не зависти от размера получаемой прибыли.

В условиях рыночных отношений количество госпредприятий сокращается: (количество госпредприятий федеральной собственности за 1993–1997 гг. сократилось почти вчетверо, госпредприятий республиканской и муниципальной собственности – втрое. За период 1992–2003 гг. Россия прошла три этапа приватизации. В настоящее время органы власти, подведя итоги приватизации, задаются вопросами о проведении деприватизации ранее приватизированных государственных общественно значимых предприятий, а также об эффективном осуществлении дальнейшей приватизации. Продавая и акционируя государственные предприятия, России не удалось привлечь иностранных инвесторов и развить производство внутри страны до того уровня, до которого это необходимо сделать. Россия по-прежнему сталкивается с проблемой нецелевого использования бюджетных средств государственными унитарными предприятиями, выводом активов и вывозом капитала за рубеж.

По-прежнему главной задачей организационной системы управления является наиболее полное и достоверное обеспечение системы контроля за деятельностью муниципальных унитарных предприятий. Система контроля – это система наблюдений и проверок соответствия функционирования унитарного предприятия принятым управленческим решениям с определением результатов управленческих воздействий на объект путем выявления отклонений, допущенных в ходе выполнения этих решений. Объектом контроля являются процессы, происходящие на муниципальном предприятии, субъектами – уполномоченные собственником или государственным органом управления организационные структуры, обеспечивающие контроль за деятельностью унитарного предприятия. Контроль за деятельностью унитарных

предприятий осуществляется посредством определенных процедур в соответствии с законами и нормативно-правовыми актами, касающимися деятельности предприятия. Принципы осуществления контроля за имуществом предприятий зависят от осуществления права владения, распоряжения, пользования, хозяйственного ведения или оперативного управления этим имуществом.

В ходе контроля реализуются процедуры по проверке наличия и состояния материальных объектов, строительно-монтажных работ и иных процессов хозяйственной деятельности на предприятиях, финансовых ресурсов и расчетно-кредитных отношений; а также экспертиза нормативно-правового и договорного обоснования проектно-сметной документации, технического уровня, методов ведения производственно-хозяйственной деятельности.

В каждом муниципальном образовании существует отдел по экономике и прогнозированию, функциями которого являются контроль за деятельностью руководителей, за перечислением налогов во все уровни бюджетов, создание экспертной комиссию для проведения ежегодной аудиторской проверки унитарных предприятий, для стратегических предприятий – ежеквартально.

В управлении унитарными предприятиями должен присутствовать бюджетный подход. Сначала формируется основной бюджет предприятия на определенный срок. Основной бюджет должен содержать три основных финансовых документа: прогноз отчета о прибылях и убытках; прогноз отчета о движении денежных средств; прогноз балансового отчета. После утверждения (согласования) основного бюджета контроль осуществляется за исполнением заложенных в нем статей. Для этого с определенной периодичностью управляющему органу должны представляться отчеты по текущему исполнению бюджета с комментариями необходимости допущенных отклонений от утвержденного бюджета, обоснованными предложениями о его корректировке на перспективу, возникших угрозах его последующего исполнения и предлагаемых мерах по минимизации рисков. Утвержденный бюджет может корректироваться, но в рамках допускаемых отклонений. Для оценки эффективности управления финансовыми средствами необходим плановый график последовательности ключевых событий, определяющих успешность выполнения того или иного проекта.

В качестве основы для такого графика обычно используют три показателя экономической эффективности: выручка от продажи, чистая прибыль, чистые активы. Но кроме этих показателей было бы эффективно исследовать структуру кредиторской и дебиторской задолженности. Поскольку именно своевременное взыскание дебиторской задолженности может сыграть огромную роль в увеличении доходности предприятий.

После приватизации муниципальных унитарных предприятий, предприниматели стремятся ограничить свою ответственность лишь внутрихозяйственной деятельностью и прямыми отношениями с заказчиками и поставщиками, оставляя решение многих социально важных задач администрации районов и городов.

Есть еще один способ поддержания платежеспособности унитарного предприятия – использование концессии.

Согласно договора коммерческой концессии, одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (правопользователю) за вознаграждение, на срок или без указания срока, право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности.

В России концессии использовались в конце XIX в. Они применялись для решения коммунальных проблем вплоть до 30-х годов XX в. В соответствии с главой 54 ГК РФ, предусмотрен механизм договора коммерческой концессии. Несколько российских регионов уже применяют концессионный механизм: Волгоградская и Калужская области (в жилищно-коммунальной сфере), г. Санкт-Петербург и Саратовская область (в строительстве автомобильных дорог). Органы государственной власти могли бы существенно расширить свои финансовые возможности через привлечение ресурсов частного сектора с помощью концессий, в условиях ограниченности бюджетных средств.

В соответствии с Общими правилами об ответственности продавца за качество продаваемых товаров, установленных Гражданским кодексом РФ по договору концессии пользователь

не только продает, но и сам производит товар правообладателя, и потребитель имеет право заявить свои требования по поводу товара (услуги) к обеим сторонам.

Органам исполнительной власти следует на эту тему задуматься по следующим причинам:

1. Концессию (в переводе с латинского языка означает уступка, разрешение) можно использовать в качестве специфического соглашения о долгосрочной аренде имущества муниципальных унитарных предприятий, то есть инвестору во временное пользование предоставляется часть муниципальной собственности (оборудование, объекты). Данная схема предполагает участие кредиторов, банков и инвесторов.
2. Инвестор не только получает в возмездное пользование имущество, но и также может организовать финансирование строительства или реконструкцию объекта. Особенно это хорошая перспектива для коммунально-бытовых предприятий, которые, по мнению большинства экономистов, не настолько безнадежны.
3. Муниципалитет получает роялти (платеж) за предоставленное имущество в пользование, плюс ко всему налоги, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством.
4. Рост производства оказываемых услуг (работ) муниципальными унитарными предприятиями происходит без привлечения финансовых средств бюджета.

Поскольку закон о концессиях в России еще не принят, то задачи муниципалитета состоят в следующем: 1. Как правильно сформулировать данный договор. 2. Каким образом будут распределены риски об ответственности. 3. Санкции за нарушение договора. 4. Условия организации концессионного аукциона. 5. Разграничение зон ответственности и полномочий между инвесторами и муниципалитетом.

На мой взгляд, эффективно следующее разграничение ответственности и полномочий.

Ответственность, которую на себя должны взять органы местного самоуправления: обеспечение соблюдения законов при ведении бизнеса; контроль за поступлением доходов в бюджет; обеспечение антикризисного управления во всех сферах; органы местной власти, как собственники, имеют право на получение части прибыли (роялти) от использования муниципального имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия; разрабатывать специальные методические рекомендации, которые можно будет использовать при заключении трудовых контрактов с руководителями муниципальных унитарных предприятий. Система органов управления муниципальным унитарным предприятием не должна базироваться только на одном руководителе. Для повышения эффективности управления следует усилить роль Совета предприятия, что поможет избежать злоупотреблений со стороны директора предприятия и повысить эффективность управления в целом; разрабатывать методические рекомендации о требованиях к тарифной политике, финансовому учету и отчетности, инвестиционной деятельности и уставу муниципальных унитарных предприятий.

Ответственность, которая является компетенцией частных лиц:

– хозяйственная деятельность коммерческих предприятий без государственного участия (ценообразование, ассортиментная политика, менеджмент, сбыт, реклама);
– взаимоотношения с заказчиками и поставщиками на рынке;
– кооперация между предприятиями, несвязанными областным заказом.

Ответственность, которую на себя обязаны совместно взять частные лица и органы местной власти:

– решение социальных задач (занятость, оплата труда, социальное и медицинское страхование);
– разработка стратегических планов развития крупных бюджетообразующих и градообразующих предприятий по согласованному перечню;
– выработка инициатив в области инновационной и инвестиционной политики; проведение инвестиционных конкурсов, обеспечивающих организационно-правовую основу реализации инвестиционных заказов по сооружению производственных объектов, с участием как муниципалитетов, так и частных инвесторов;
– создание инновационных центров, которые разрабатывают и внедряют научно-технологические и экономические проекты, имеющие перспективное значение для развития города;

– развитие финансовой, деловой и сервисной инфраструктуры (региональные банки, выставочная деятельность, консалтинг, подготовка кадров, транспорт, информация, реклама).

Экономисты различают несколько видов концессий: возврата, компенсации и собственности [1, с. 50]:

1. По схеме «возврата» созданная инфраструктура и закупленное оборудование отходят государству.
2. По схеме «компенсации» концессионер имеет все права собственности на оборудование и инфраструктуру на время действия договора концессии, но потом муниципалитет может потребовать его в качестве своей доли или компенсации за нанесенный стране ущерб.
3. По схеме «собственности» концессионер имеет все права собственности на оборудование и инфраструктуру не только на время действия договора концессии, но и после него. Муниципалитет в таком случае не может претендовать на распоряжение имуществом.

Поскольку в данном случае речь идет о муниципальных унитарных предприятиях, оказывающих социально значимые услуги, то подошло бы следующее определение «концессии» – это финансовая форма партнерства муниципалитета и бизнеса, при которой одна сторона (муниципалитет) предоставляет во временное пользование имущество муниципальных унитарных предприятий представителю негосударственного сектора с возможной реконструкцией и модернизацией объектов в целях совместного извлечения прибыли и выполнения социально значимых задач, возложенных на данные предприятия.

Еще одной формой социально-экономических отношений между коммерческими предприятиями и органами местной власти является муниципальный заказ. Он осуществляется на основе рыночной конъюнктуры путем сравнения среднерыночных цен и цен по заключенным контрактам. Посредством конкурсов, с учетом имеющегося производственного и кадрового потенциала, определяются предприятия, выполняющие муниципальные заказы. Новая форма взаимодействия мэрии с производственными объектами способствует рациональному использованию бюджетных и внебюджетных средств, оптимизации финансовых потоков производственной и социальной сфер, развитию производственной инфраструктуры, созданию здоровой конкурентной среды для производителей, поставщиков продукции и услуг.

Другой формой социально-экономических отношений может стать создание финансово-производственной ассоциации на базе нескольких муниципальных образований, объединяющая предприятия различных направлений – сельскохозяйственные, перерабатывающие, торговли. В числе соучредителей такой ассоциации могут выступать банк, производственная организация и муниципалитет. Вместо ожидания помощи от государства местные органы власти должны самостоятельно разрабатывать и реализовывать планы социально-экономического развития муниципальных образований, основой которой является сфера производства.

Другим важным совместным шагом органов местного самоуправления и частных предпринимателей является решение проблем трудоустройства и безработицы. Дело в том, что проблемы безработицы и трудоустройства напрямую связаны с хозяйственной несостоятельностью большого числа предприятий. Для сглаживания проблем безработицы необходимо применять различные способы, включая обучение востребованным специальностям, направление на общественные работы, заключение трехсторонних соглашении при трудоустройствах и т.д. Местным органам власти следует отслеживать ситуацию на рынке труда., осуществляют контроль за ходом заключения коллективных договоров, соблюдением законодательства о труде в целом.

Одним из путей решения проблемы повышения эффективности управления муниципальной собственностью являются контрактные отношения между органами местной власти и руководителями муниципальных унитарных предприятий. На смену отношениям подчинения и опеки должны прийти согласование интересов и отношения сотрудничества между ответственными партнерами. Заключение контрактов предполагает согласование четких целей, с одной стороны, и четкое распределение обязанностей и ответственности сторон – с другой. Особенно это касается предприятий, являющимися градообразующими и имеющими социально-важное значение для региона. Сначала следует позволить предприятию разра-

ботать собственный план развития. А затем государство в лице соответствующих органов и руководитель предприятия заключают контракт-план на период, совпадающий со сроком действия плана предприятия (например, на 5 лет). И ответственным за состояние дел на муниципальном предприятии является его руководитель.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дворцов В.И.* Концессии как механизм структурной перестройки и реструктуризации экономики России // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 9.
2. Исследования и публикации, осуществленные в рамках проекта CEPRA (Российско-Канадский консорциум по вопросам прикладных экономических исследований), финансируемого Канадским Агентством Международного Развития (CIDA).
3. *МысляеваИ.Н.* Финансовые механизмы управления на муниципальном уровне // Вестник МГУ. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2004. № 4.
4. *НиколаевИ., Шульга И.* ГУПы: настало время прощаться // Общество и экономика. 2001. № 11–12.
5. Россия в цифрах: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
6. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» № 161-ФЗ от 14.11.2002.
7. *Якобсон Л.И.* Экономика общественного сектора. М.: Аспект пресс, 1996.

БЕРЕЗИН В.С.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ

Тенденция сокращения вмешательства государства в экономику, с одной стороны, и необходимость перехода от политики ликвидации ущерба окружающей среде к предотвращению загрязнения окружающей среды, с другой стороны, привели к усилению роли экономических рычагов охраны природных ресурсов в том числе и стимулированию природоохранной деятельности в сфере водопользования. При этом экономическое стимулирование направлено на то, чтобы водопользователь был материально заинтересован в проведении водоохранных мероприятий и рациональном использовании водных ресурсов. Оно предусматривает применение льгот по различным направлениям:

– введение налоговых и иных льгот при внедрении водосберегающих технологий и производств, осуществлении другой деятельности, обеспечивающей выполнение целей согласованных с государственными гранами программ по восстановлению и охране водных объектов;
– установление повышенных норм амортизации активной части основных водохозяйственных и водоохранных производственных фондов, поскольку сложившаяся амортизационная политика не стимулирует внедрение современных технологий в водном хозяйстве;
– жёсткое регулирование цен и надбавок на экологически чистую продукцию в системе водного хозяйства;
– применение льготного кредитования предприятий, активно участвующих в выполнении программ по восстановлению, охране и рациональному использованию водных объектов, а также эффективно использующих полученные бюджетные средства.

Важнейшим направлением по охране водных объектов и организации их рационального использования является повышение экономической ответственности предприятий и государственных водохозяйственных и других органов, формой выражения и количественной меры которой могут быть экономические санкции к нарушителям в сфере водопользования. [4].

Органы государственного контроля за использованием и охраной водных объектов МПР РФ осуществляют государственный контроль за:

– соблюдением правовых норм и требований, установленных водным законодательством РФ, стандартами, инструкциями, правилами и иными нормативными актами, имеющими обязательную силу для всех пользователей водными объектами;
– соблюдением субъектами РФ установленных им лимитов водопотребления и водоотведения;
– соблюдением установленного законодательством порядка предоставления лицензий на пользование водными объектами и заключения договоров пользования водными объектами, своевременной и правильной государственной регистрацией лицензий и договоров на пользование водными объектами;
– соблюдением установленного законодательством порядка ведения государственного мониторинга водных объектов;
– реализацией федеральных и территориальных государственных программ по использованию, восстановлению и охране водных объектов;
– осуществлением мероприятий по предупреждению и ликвидации последствий вредного воздействия вод;
– состоянием особо охраняемых водных объектов, в том числе источников питьевого водоснабжения, трансграничных водных объектов;
– соблюдением нормативных показателей и требований, исключающих загрязнение водных объектов от очистных сооружений, устройств и других источников, оказывающих влияние на водные объекты.

В статье 131 Водного кодекса РФ установлено, что граждане и юридические лица, причинившие ущерб водным объектам, возмещают его добровольно либо по решению суда или арбитражного суда в соответствии с методиками исчисления ущерба, причиненного водным объектам. В случае отсутствия такой методики ущерб взыскивается по фактическим затратам на восстановление водных объектов с учетом понесенных убытков, включая упущенную выгоду. Оценка предотвращенного ущерба от загрязнения водной среды проводится на основе региональных показателей удельного ущерба, представляющих собой стоимостные оценки ущерба на единицу приведенной массы загрязняющих веществ.

Под ущербом от загрязнения водного фонда и водной среды территорий понимаются материальные и финансовые потери и убытки (прямые и косвенные) в результате снижения биопродуктивности водных экосистем, ухудшения потребительских свойств воды как природного ресурса, дополнительных затрат на ликвидацию последствий загрязнения вод и восстановление их качества, а также выраженный в стоимостной форме вред здоровью населения.

Предотвращенный экологический ущерб от загрязнения вод представляет собой оценку в денежной форме возможных (расчетных) отрицательных последствий водным ресурсам, которые в рассматриваемый период времени удалось избежать (предотвратить) в результате проведения комплекса организационно-экономических, контрольно-аналитических и технико-технологических мероприятий по охране водной среды и водного фонда территорий [1]. Исходя из этого, прежде всего, следует определить величину предотвращенного эколого-экономического ущерба от проведения мероприятий по охране водных объектов Ростовской области (табл. 1).

Таблица 1

Основные данные для расчета величины предотвращенного ущерба водным ресурсам

№ п/п	*Наименование загрязняющих веществ*	*mi 1*	*mi(нов.)*	*mi 2*	*mi*	*mi (сп.)*	*mi (пр.)*
1	2	3	4	5	6	7	8
1	БПК	8800,00	356,00	6890,00	2266,00	362,60	1903,40
2	Нефтепродукты	134,00	43,80	133,00	44,80	14,50	30,30
3	Взвешенные вещества	52200,00	803,50	15390,00	37613,50	27619,00	9994,50

4	Сульфаты	3477600,0	2307,00	275400,00	74507,00	10498,60	64008,40
5	Хлориды	159100,00	2336,60	105500,00	55936,60	19644,00	36292,60
6	Жиры, масла	354,40	34,50	353,00	35,90	27,90	8,00
7	Нитраты	3176,00	0,00	1611,00	1565,00	1272,90	292,10
8.	Нитриты	164,00	0,00	98,00	66,00	46.50	19,50
9.	Азот аммонийный	881,50	0,00	830,00	51,50	7,89	43,61
10.	СПАВ	37,40	0,43	37,00	0,83	0,44	0,39
11.	Железо	189,00	0,00	129,80	59,20	7,00	52,50
12.	Медь	6,00	0,00	5,68	0,32	0,10	0,22
13.	Цинк	3,68	0,00	3,09	0,59	0,10	0,49
14.	Никель	0,10	0,00	0,08	0,02	0,01	0,01
15.	Хром	1,97	0,00	1,12	0,85	0,27	0,58
16.	Марганец	1,65	0,00	1,43	0,22	0,17	0,05
17.	Фтор	17,00	0,00	0,00	17,00	14,50	2,50
18.	Пестициды	0,10	0,00	0,00	0,10	0,07	0,03
19.	Сухой остаток	816200,00	0,00	773200,00	43000,00	1700,00	41300,00

Составлена по данным [2, 3].

Обозначения к таблице:

mi1 – объем (масса) сброса загрязняющего вещества по i-му ингредиенту в начале расчетного периода, тонн;

mi2 – объем (масса) сброса загрязняющего вещества по i-му ингредиенту в конце расчетного периода, тонн;

mi (нов.) – объем сброса загрязняющего вещества от новых предприятий и производств, введенных в эксплуатацию в течение расчетного периода, тонн;

mi – валовой объем сокращенного сброса загрязняющего вещества по i-му ингредиенту (с учетом введенных в эксплуатацию новых предприятий и производств), тонн:

mi = mi1 + mi (нов.) – mi2;

mi (сп.) – объем сокращенного сброса i-го загрязняющего вещества в результате спада производства в регионе в течение расчетного периода, тонн;

mi (пр.) – объем сокращенного (предотвращенного) сброса загрязняющих веществ в результате проведения комплекса мероприятий по охране вод в регионе в течение расчетного периода, тонн (по i-му ингредиенту):

mi (пр.) = mi – mi (сп)

Важное значение представляют итоговые результаты расчета приведенной массы сброса загрязняющих веществ в водные объекты региона:

Таблица 2

Данные по приведенной массе загрязняющих веществ

№ п/п	*Наименование загрязняющих веществ*	*mi 1*	*Кэ*	*М1*	*Мнов.*	*М2*	*Мсп.*
1	2	3	4	5	6	7	8
1	БПК	8800,00	0,30	2640,00	106,80	2067,00	108,78
2	Нефтепродукты	134,00	20,00	2680,00	876,00	2660,00	290,00
3	Взвешенные вещества	52200,00	0,15	7830,00	120,53	2308,50	4142,85
4	Сульфаты	3477600,0	0,05	17380,00	115,35	13770,00	524,93
5	Хлориды	159100,00	0,05	7955,00	116,83	5275,00	982,20
6	Жиры, масла	354,40	20,00	7088,00	690,00	7060,00	558,00
7	Нитраты	3176,00	0,20	635,20	0,00	322,20	254,58
8	Нитриты	164,00	0,20	32,80	0,00	19,60	9,30
9	Азот аммонийный	881,50	1,00	881,50	0,00	830,00	7,89
10	СПАВ	37,40	11,00	411,40	4,73	407,00	4,84
11	Железо	189,00	1,0	189,00	0,00	129,80	7,00

12	Медь	6,00	550,00	3300,00	0,00	3124,00	55,00
13	Цинк	3,68	90,00	331,20	0,00	278,10	9,00
14	Никель	0,10	90,00	9,00	0,00	7,20	0,90
15	Хром	1,97	550,00	1083,50	0,00	616,00	148,50
16	Марганец	1,65	90,00	148,50	0,00	128,70	15,30
17	Фтор	17,00	90,00	1530,00	0,00	0,00	1305,00
18	Пестициды	0,10	250,00	25,00	0,00	0,00	17,50
19	Сухой остаток	816200,00	0,05	40810,00	0,00	38660,00	85,00
Приведенная масса загрязнений, тыс. усл. тонн				94,96	2,03	77,66	8,53

Составлена по данным [2, 3].

$М_1$, $М_2$ – соответственно приведенная масса сброса на начало и конец расчетного периода;

$М_{нов.}$ – приращенный приведенный сброс (новые предприятия и производства);

$\Delta М$ – валовой объем приведенной массы сокращенного сброса;

$$\Delta М = М_1 + М_{нов.} - М_2,$$

$М_{сп.}$ – приведенная масса сокращенного сброса в результате спада производства в регионе;

$М_{пр.}$ – приведенная масса сокращенного (предотвращенного) сброса в результате деятельности за расчетный период времени территориального комитета по охране окружающей природной среды.

Расчеты приведенной массы загрязняющих веществ производились в соответствии со следующими формулами:

$$M = \sum_{i=1}^{N} mi * Кэi$$

где: Кэi – коэффициент относительной эколого-экономической опасности сброса для i-го загрязняющего вещества.

Валовой приведенный объем сокращенного за анализируемый период времени сброса загрязняющих веществ в области, согласно расчетам, составил 19,33 тыс. усл. тонн, из них – 8,53 тыс. усл. тонн – в результате спада производства и 10,8 тыс. усл. тонн – в результате деятельности территориальных органов Министерства природных ресурсов России.

Оценка величины предотвращенного эколого-экономического ущерба для водных объектов Ростовской области за расчетный период времени проведена в соответствии с «Временной методикой определения предотвращенного экологического ущерба» [2]:

$$У_{пр}^{В} = У_{удг}^{б} \cdot (М_1 + М_{нов} - М_2 - М_{сп}) \cdot К_{э}^{В} = У_{удг}^{б} \cdot М_{пр} \cdot К_{э}^{В}$$

где: $У_{пр}^{В}$ – величина предотвращенного эколого-экономического ущерба для водных объектов Ростовской области за расчетный период времени (тыс. руб./год); $У_{удг}^{б}$ – базовый показатель удельного ущерба для Ростовской области на единицу приведенной массы загрязнений, руб./усл. тонну, равный 8312,6 руб./усл. т.; $М_{пр}$ – приведенный объем сокращенного в результате проведения соответствующих природоохранных мероприятий сброса загрязняющих веществ в регионе, тыс. усл. тонн; $К_{эв}$ – коэффициент экологической ситуации и экологической значимости водных ресурсов для Ростовской области, равен 3,0.

$$У_{пр}^{В} = 8312,6 \cdot (94,96 + 2,03 - 77,66 - 8,53) \cdot 3,0 =$$
$$8312,6 \cdot 10,8 \cdot 3,0 = 269328,24 \text{ тыс. руб.} = 269,33 \text{ млн руб.}$$

Итак, величина предотвращенного эколого-экономического ущерба для водных объектов Ростовской области за 2006 год составила 269,33 млн рублей.

В настоящее время государство несет огромные издержки на проведение мероприятий, компенсирующих ущерб от чрезвычайных ситуаций, вызванных отрицательным воздействием вод на население, народное хозяйство, водно-экологическую обстановку.

Общий ущерб от загрязнения водных объектов для населения, отраслей экономики и природе оценивается в 69,4 млрд рублей ежегодно. Цена риска потери здоровья населения от потребления некачественной питьевой воды в целом по России оценивается в 33,7 млрд рублей в год.

Экологическое страхование является перспективным экономическим инструментом регулирования водных ресурсов. В Федеральном законе РФ «Об охране окружающей среды» (ст. 18) предусмотрено, что экологическое страхование осуществляется в целях защиты имущественных интересов юридических и физических лиц на случай экологических рисков. Этот механизм управления водохозяйственной деятельностью недостаточно используется в регионе.

Возникает возможность и даже необходимость привлечения, с одной стороны, на компенсационные цели, а с другой – на профилактические и защитные мероприятия средств населения и водопользователей. Сделать это можно через создание системы добровольного и обязательного водного страхования.

Все водохозяйственные системы рассчитаны на определенную надежность или обеспеченность водными ресурсами. Наступление чрезвычайной ситуации на водном объекте подчиняется вероятностным закономерностям, и оно рано или поздно неизбежно. Существует вероятность загрязнения водного объекта при аварийных сбросах загрязняющих веществ, вследствие которого наступает период прекращения забора воды, А если так, то все водопользователи, будь то население, промышленные и сельскохозяйственные предприятия, гидроэнергетика, водный транспорт, рыбное хозяйство и т.д., должны быть застрахованы от водных рисков в целях компенсации упущенной выгоды.

«Положением о порядке добровольного экологического страхования» Российской государственной страховой компании от 20.10.1992 г. определены условия предоставления страховой защиты имущественных интересов лиц, потерпевших ущерб в результате внезапного, непредвиденного и неожиданного загрязнения окружающей среды.

Страховой фонд может пополняться и из части штрафов, взимаемых с предприятий за невыполнение в срок водоохранных мероприятий, за превышение согласованного сброса загрязнений и т.д. В этот же фонд поступает доля обязательного страхования [5].

Следовательно, большое значение в организации рационального водопользования отводится льготам, которые реализуются по различным направлениям, но цель их одна – стимулировать формирование экологически чистых водных ресурсов.

Важным направлением рационального водопользования является повышение экономической ответственности предприятий за нарушение водного законодательства. Конкретной формой выражения и количественной мерой такой ответственности являются экономические санкции к нарушителям в сфере водопользования.

Все более актуальными и важными водоохранными стимулами становятся водохозяйственная сертификация и экологическое страхование. Это позволит вовремя определить внутренние ресурсы повышения эффективности водопользования.

Усложнение и усиление остроты проблем обеспечения экономики региона и населения экологически чистыми водными ресурсами требует интеграции деятельности в различных направлениях.

Именно система организационно-экономических действий должна обеспечить эффективность управления и рациональное водопользование, способствовать в условиях постоянного развития совершенствованию уже имеющихся его элементов и разработке новых, адекватных сложившейся экономической ситуации.

Исходя из этого становится очевидным, что для устойчивого развития водного хозяйства государству необходимо создать такой экономический механизм, который включал бы как административные так и экономические (реальное платное природопользование, штрафные санкции, экологическое страхование, применение льготного кредитования, налоговых льгот при внедрении экологически чистых технологий и малоотходных производств) методы управления.

В заключении отметим, что сертификация, экологическое страхование, экологические платежи – это реальные и эффективные инструменты для выработки механизма снижения экологических нагрузок на окружающую среду. Они побуждают нарушителей экологического законодательства к устранению недостатков в работе, внедрению малоотходных и экологоохранных технологий, к гарантированному возмещению вреда окружающей среде и здоровью граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабина Ю.В.* Экономический механизм природопользования и охраны окружающей среды: Учеб. пособие / Под ред. А.Т. Никитина, С.А. Степанова. М.: Изд-во МНЭПУ, 2003.
2. Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба / Утверждена государственным комитетом РФ по охране окружающей среды 09.03.1999.
3. Государственный доклад «О состоянии окружающей природной среды Ростовской области в 2005 г. Ростов н/Д., 2006.
4. *МоскаленкоА.П.* Экономика природопользования и охраны окружающей среды: Учеб. пособие. М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д.: Изд. центр «МарТ», 2003.
5. *Прохорова Н.Б.* Пути совершенствования организационно-экономического механизма управления водопользованием // Мелиорация и водное хозяйство. 1999. № 6.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

БОГДАНОВ Ю.В.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ВУЗА

Национальный проект «Образование», реализуемый в РФ, наряду с положительными аспектами имеет ряд не решенных на теоретическом уровне проблем. Много дискуссий вызывает проблема обеспечения доступности высшего образования, в частности, платность обучения в вузах.

Является ли высшее образование общественным благом или частным – ответ на данный вопрос позволит определить, кто и в какой пропорции должен платить вузу за оказанные им образовательные услуги (ОУ).

В условиях рыночной экономики высшее образование регулируется общими экономическими законами (в частности, спроса и предложения). Однако специфика образовательной услуги, а также активное вмешательство государства в регулирование рыночных процессов в образовательной сфере вносит коррективы в механизм и стратегию ценообразования.

Цена является ключевым элементом комплекса маркетинга и активно используется при выработке маркетинговой политики. Вузы, опираясь на собственные расчеты, самостоятельно определяют цены на свои образовательные программы. Значительный разброс цен на одинаковую (типовую) образовательную программу даже в одном регионе зачастую разностью решаемых вузом задач – от выживания до статуса элитарности и лидерства в отрасли.

Как известно, «под ценой понимается количество денег, запрашиваемое за продукцию или услугу, или сумма благ, ценностей, которыми готов пожертвовать потребитель в обмен на приобретение определенной продукции или услуги» [2].

Однако вначале следует определиться с понятием «образование», «образовательная услуга» (ОУ).

Образование как термин обычно рассматривается в двух основных смыслах [1]: как совокупность знаний, умений и навыков, которыми обладает человек (уровень образования, квалификация); как обособленная сфера деятельности, в которой человека обучают, т.е. формируют у него совокупность знаний, умений и навыков.

По мнению Щетинина В.П., образовательные услуги «представляют собой систему знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства» [3, с. 35].

Говоря об услугах, обычно выделяют четыре характерные черты: нематериальность; неотделимость от субъекта, оказывающего услугу; возможность потребления услуги только в процессе ее оказания; неэквивалентность услуги и результата ее потребления.

Противоречивость отмечаемых особенностей применительно к ОУ заметна. ОУ неосязаемы, их нельзя увидеть, потрогать, попробовать на вкус – но они могут существовать в материальном (в учебнике, методическом пособии и т.д.) и служить самостоятельным объектом

купли-продажи. Таким образом, ОУ частично можно отделить от субъекта, оказывающего услугу, потреблять не только в процессе ее оказания.

Неэквивалентность ОУ и результата ее потребления заключается в том, комплекс образовательных услуг, предоставленных обучающимся, не тождественен тому комплексу знаний, умений и навыков, которые ими приобретены. Объектом образовательного труда является обучаемый с имеющимися исходными знаниями, навыками, умениями, интересами, ценностными установками, предпочтениями и т.д. Используя различные средства, приемы и методы, преподаватель передает учащимся свои знания, которые воспринимают передаваемые знания в меру своих способностей и особенностей восприятия.

Обучаемый в результате образовательного воздействия приобретает новые свойства, что и является продуктом образовательного труда.

ОУ является благом, т.к. приносит определенную пользу тому, кто ее потребляет. Это является основанием для определения цены этой услуги – денежного эквивалента пользы, полученной потребителем. Вуз получает денежный эквивалент, а потребитель, заплативший деньги, соответственно, благо, представляющее для него некую пользу. При купле-продаже ОУ полезный результат этой услуги сопоставляется с результатами приобретения иных товаров и услуг (например, недвижимости, создания бизнеса, лечения и пр.). При этом полезный эффект от потребления ОУ может иметь и не денежную оценку (престиж, самоуважение и пр.). С экономической точки зрения образование выступает как приобретение способности к зарабатыванию денег. Расходы на образование тем самым являются инвестициями, цель которых – отложенное получение в будущем высоких денежных доходов.

Соответственно, ОУ может продаваться и покупаться, как товар, где действуют все законы рыночных отношений.

Однако сфера образования относится к производству общественных благ. Если образование является общественным благом, то и платить за него должно общество, т.е. государство из своего бюджета. Именно поэтому среднее образование в России является декларативно-бесплатным. Наличие государственного и частного секторов высшего образования отражают его двойственный характер – частное и общественное благо.

Ряд Западноевропейских и Скандинавских государств (Германия, Норвегия и пр.), считая образование общественным благом, используют преимущественно бесплатное высшее образование (государственное финансирование), планируя переход к всеобщему высшему образованию. В Ирландии девяносто процентов финансирования институтов высшего образования обеспечивается государством, при этом более 60% населения Ирландии имеют высшее образование.

В случае если образование является благом частным, то платить за него в полном объеме должны те люди, которые это образование получают. Таким путем шли англосаксонские страны (в частности, Англия, Австралия, США, Канада, Новая Зеландия). Однако доступность высшего образования, например, в Англии обеспечивается кредитной системой. Студенты получают государственную поддержку в форме ссуды, а выплаты в счет ее погашения зависят от их будущего дохода. Размер положенной по закону ссуды должен быть достаточным, чтобы покрыть плату за обучение, а в более богатых странах – и затраты на проживание, причем процентная ставка примерно равна стоимости заимствования для государства. При поступлении в вуз студенты ничего не платят. Часть затрат оплачивается за счет налогообложения, а часть – за счет последующих выплат в зависимости от доходов. Специалисты, доходы которых по окончании вуза определенное время (возможно, до пенсии) недостаточно высокие, ссуды не возвращают (т.е. для них высшее образование бесплатное).

Если образование является и частным, и общественным благом одновременно (смешанным), то платить за него должны как частные лица, так и общество в некоторой пропорции, которую нужно каким-то образом определить. Таким путём сегодня идет Россия. Государство обеспечивает не все образование, а только его часть. Причем часть эта определяется, в большинстве случаев на основе личных предпочтений. К общественной части образования относят базовое (школьное) образование, военные и силовые вузы, возможно педагогические и сельскохозяйственные институты, отдельные образовательные программы и т.д. При переходе к двухуровневой системе высшего образования государством преимущественно финансируется бакалавриат, а магистратура – частными лицами. Образование, и это подтверждается

расширением его платности, – для России больше частное благо, нежели общественное. При этом кредитная система оплаты не отработана. Абитуриент, оформляя кредит на обучение, не уверен в реальной возможности его возврата, т.е. рискует стать должником банка с вытекающими последствиями.

С появлением платности высшего образования в РФ предполагалось, что субъектами рыночных отношений будут являться вузы и предприятия-потребители молодых специалистов, а товаром – «молодой специалист». Предприятия заказывают нужного специалиста, оплачивая вузам расходы по подготовке молодых специалистов. Создается рынок ОУ на «выходе» системы (между вузом и предприятием), что подразумевало бы работу вуза, по сути, в кредит. К сожалению, развитие системы платного образования практически пошло по пути создания рынка на «входе» (т.е. между абитуриентом (его родителями), с одной стороны, и вузом, с другой стороны).

Таким образом, акты купли-продажи происходят между вузом и студентом по поводу получения последним ОУ как товара. К сожалению, работодатель практически выпал из связки вуз-студент-предприятие. Логическая 3-х факторная формула выбора специальности должна быть: хочу (престижность), могу (знания) и надо (потребность специальности на рынке) в России обозначена одним – хочу. На выбор влияет только престижность (юрист, экономист, менеджер и пр.). Дисбаланс между спросом и предложением вызван тем, что из-за платности образования вуз ориентируется в первую очередь на абитуриентов (плательщиков), а не на работодателей. С целью завлечения студента открываются образовательные программы с красивыми названиями, на которые «покупаются» абитуриенты. Затем выпускники вынуждены работать не по специальности.

При выборе вуза и специальности абитуриент использует три экономических критерия:

1. Аналоговый (цена в других вузах, с учетом их равнозначности).
2. Затратный (во что обойдется обучение и смогу ли я это оплатить, с учетом проживания, питания, досуга и пр.).
3. Доходный (возможные размеры будущих доходов и срок окупаемости вложений в образование).

Что для студента является товаром, за который он вносит плату? Это собственно образовательная программа (комплекс знаний по специальности) и/или диплом о высшем образовании. Т.к. вузы предоставляют отсрочку от армии, оплаченным товаром (зачастую) является данная отсрочка плюс получение специальности. Иногда это плата за веселое времяпровождение с ровесниками.

Для формирования и выбора цены в соответствии с теорией маркетинга, необходима информация по трем факторам – издержкам, потребительскому спросу и ценам конкурентов.

Информация об издержках позволит определить нижнюю границу цены, данные о потребительском спросе – оценить ее максимальное значение, а сведения о ценовой стратегии конкурентов обеспечивают «тонкую настройку».

Наиболее простыми методами ценообразования на ОУ являются затратные, которые базируются на расчете себестоимости ОУ на основе сметы доходов и расходов. Для определения цены затратным методом основными исходными материалами для расчета выступают: учебный план образовательной программы; нормы времени для расчета объема учебной работы профессорско-преподавательского состава (ППС); ставки почасовой оплаты труда ППС. Предлагаемый метод предусматривает использование в качестве базы фонда оплаты труда ППС, т.е. остальные статьи калькуляции находятся путем умножения величины этого фонда на некоторые коэффициенты.

Потребителю не важно, какие фактические затраты по образовательной программе несет вуз, важно ощущение, что принесет ему в будущем данная специальность. Установление цены в этой ситуации начинается с выявления потребностей и оценок соотношения между ценой и ценностью образовательного продукта. Важным является имидж вуза, его престижность в регионе.

На основе специальных маркетинговых исследований выявляется спрос абитуриентов в динамике. Оценку «ощущаемой ценности» данной образовательной программы с точки зрения потенциального потребителя может дать фокус-группа размером 7 человек, сформированная из представителей корпоративных потребителей, службы занятости населения, специалистов кадровых агентств. Основные направления опроса: существование устойчивого спроса на данную образовательную программу; престижность диплома университета в регионе; готовность

предприятий-работодателей оплачивать обучение по данной программе своих сотрудников.

Однако потенциальные потребители не могут в большинстве случаев объективно оценить полезность ОУ в силу специфических особенностей последней: результат потребления услуги проявляется далеко не сразу (временной лаг), невещественность, непостоянство качества, недостаточная информированность и квалификация потребителей, имеет место «нормальное» искажение информации. В условиях недостаточной компетенции потребитель оценивает вуз на основе эффекта «оценки качества через цену» (дорого – качественно, и наоборот).

Методы, ориентированные на конкурентов, опираются на анализ цен других вузов по аналогичным или родственным образовательным программам. Вуз ориентирует свои цены (с учетом затрат и спрос на ОУ) на текущие цены конкурентов на рынке ОУ. Возможность применения этой группы методов зависит от степени дифференциации образовательных продуктов, чувствительности потребителей к цене, рыночной доли.

Итоговая цена определяется на основе комплексного сочетания методов.

Концептуально схема ценообразования в этом случае может выглядеть следующим образом: на основе анализа спроса определяется базовая цена на образовательную услугу; эта цена сопоставляется с ценами конкурентов на аналогичные ОУ и при необходимости корректируется.

Нижний порог цены, определяемый затратным методом, может быть уменьшен путем изменения исходной базы затратного ценообразования (численности групп, нормативов оплаты труда и др.).

Гибкость и адаптивность ценовой политики вуза обеспечивается, в частности, системой скидок и наценок. Возможно применение следующих видов скидок: при оплате за весь срок обучения или несколько курсов; при заключении договоров с крупным корпоративным клиентом; при обучении сотрудников вуза и членов их семей; при обучении студентов и слушателей из малообеспеченных семей; при обучении студентов и слушателей, имеющих серьезные достижения в учебе, научной и общественной работе, других сферах деятельности.

Наценки применяются чаще всего при реализации индивидуальных планов и графиков учебной работы, при целевой специализированной подготовке по заказам корпоративных клиентов, при реализации программ дополнительной подготовки по дисциплинам.

На этом же этапе определяется способ компенсации потерь от инфляции.

Обобщая вышесказанное, стратегия ценообразования вуза должна строиться на положениях:

– цены на образовательные услуги должны быть дифференцированными в зависимости от специальности и формы обучения;
– в составе цены ОУ должен быть выделены две составляющие: минимального цена (базовая) и рентная составляющая (престижность специальности);
– недостаточно популярные специальности должны быть оценены по минимальной цене, при этом нижняя граница должна обеспечивать покрытие основных расходов на ведение образовательной деятельности;
– в цене образовательной услуги по более популярным образовательным программам должна присутствовать рентная составляющая;
– необходимо систематически проводить индексацию нижней границы цены образовательной услуги в соответствии с официальными индексам инфляции, отразив это положение юридически в контракте со студентом.

Образовательная политика в РФ направлена на увеличение доли платного в системе высшего образования, следовательно, вузы, чтобы обеспечить приемлемую финансовую устойчивость, должны разработать и реализовать эффективную ценовую стратегию высшего учебного заведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беляков С.А.* Новые лекции по экономике образования. М.: МАКС Пресс, 2007.
2. *ГолубковЕ.П.* Проектирование элементов комплекса маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6.
3. *Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.Г.* Экономика образования: Учеб. пособ. М.: Рос.пед.агент., 1998.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Кадровая служба предприятий – важнейший элемент формирующегося рынка труда. Персонал – менеджмент предприятия реализуется через его кадровую службу. Изменяющаяся ситуация в социально-экономической сфере, развитие рынка труда требуют более эффективной, многоплановой и оперативной работы кадровой службы сельскохозяйственных предприятий, значение которой в современных условиях заметно повышается.

Несмотря на то, что отраслевая структура аграрного производства динамично меняется, основной удельный вес продолжают составлять реорганизованные относительно крупные и средние акционерные общества, товарищества и кооперативы. Средние размеры сельскохозяйственных предприятий, по численности работающих составляют в настоящее время по регионам от 160–300 человек. Таким образом, необходимость эффективного функционирования их кадровых служб продолжает оставаться весьма актуальной, но при условии изменения характера и стиля работы.

Исследования показали, что совершенствование кадровой службы, в значительной степени, связано с проблемами регламентирования ее работы.

Следует отметить, что как чрезмерная, так и недостаточная степень регламентирования имеет отрицательные последствия. Однако на большинстве сельскохозяйственных предприятий регламентирование функций кадровой службы (персонал-менеджмент) практически отсутствует.

Персонал - менеджмент целесообразно осуществлять в двух аспектах: 1) достижение задач, поставленных перед службой и целом; 2) решение поставленных задач на уровне трудовых коллективов и конкретных работников.

Изучение деятельности кадровых служб предприятий убедительно свидетельствует в пользу необходимости уточнения и корректировки их работы (т.е. определение компетенции, полномочий и ответственности).

Регламентирование процесса формирования конкурентоспособного состава кадров на уровне предприятия можно представить как технологию управления им.

Технология деятельности кадровой службы, как специфической управленческой деятельности, весьма сложна. Это обусловлено тем, что объектом ее воздействия всегда является человек. Иными словами, речь идет о такой специфической деятельности, суть которой, по определению К. Маркса, заключается в «обработке людей людьми». Поскольку человек как объект воздействия неизмеримо сложнее любого другого производственного объекта, то и технология управления его конкурентоспособностью во много раз сложнее технологии того или иного производства. К сожалению, такой точки зрения придерживаются очень немногие. Как традиционно и в большинстве случаев строилась и к чему сводилась работа кадровой службы в дореформенный период.

Из общего набора свойственных функций деятельность кадровых служб, в основном, ограничивалась двумя из них – учётом и контролем. Учетная функция предполагает фиксирование численности, заполнение анкетных данных, ведение документов учета и отчетности. Контрольная функция затрагивала, в основном, сферу передвижения кадров (прием, увольнение, перевод, повышение и т.п.). По существу, эти функции ограничивались организацией удовлетворительного делопроизводства, т.е. к констатирующей работе. Организационная функция, функция регулирования и руководства в сфере кадровой политики предприятия произвольно распределялись между администрацией и общественными организациями, советами наставников и общественными отделами кадров, последние из которых закончили свое существование в 1990–1991 гг.

Поскольку компетенция кадровой службы четко не определялась (или устанавливалась формально), то те необходимые работы, которые должны профессионально осуществляться на уровне соответствующей службы, вообще не выполнялись или выполнялись администра-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

цией далеко не в полном объеме, без надлежащей компетенции, без какой-либо ответственности за результаты.

В чьей компетенции, например, уже в современных условиях на сельскохозяйственных предприятиях находиться отбор и прием кадров, кто занимается анализом рабочих мест, планированием карьеры и профессионального роста, кто изучает психологический климат в трудовых коллективах, ведет тестирование кадров и оценку их деловых качеств? По большинству из этих вопросов можно ответить – никто.

Методы работы на рынке труда кадровых служб предприятий должны сменить пассивное их функционирование, которое сводилось лишь к делопроизводству. Во многих сельскохозяйственных предприятиях работу инспекторов по кадрам по совместительству до сих пор выполняют секретари-машинистки.

Положение дел и важность проблемы подсказывают, что масштабы и подходы в этой работе должны быть иными. Прежде всего, значительные усилия кадровой службы должны быть направлены на проблемы найма работников. Здесь их деятельность зависит от двух обстоятельств: 1) стратегии развития предприятия и состояние его трудового потенциала; 2) положения на региональном и отраслевом рынках труда.

Наем кадров может осуществляться в следующих направлениях: наём кадров непосредственно из учебных заведений (вузы, техникумы, колледжи, лицеи, и ПТУ); тщательный отбор претендентов, которые непосредственно обращаются на предприятии за работой; наём работников с помощью рекламы; наём кадров через биржи и центры занятости; наём кадров через частные агентства.

Уровень работы на данном этапе должен быть таким, чтобы позволял иметь при отборе на одно рабочее место как минимум два претендента. Достаточно сложен и трудоемок сам механизм отбора претендентов, если к нему не относиться формально. Он включает анализ и оценку рабочего места, а также разнообразное тестирование претендентов с целью определения их соответствия.

Очевидным становиться то, что современная кадровая служба должна комплектоваться специалистами: менеджерами, социологами, экономистами, психологами, юристами. Если масштабы предприятия не позволяют иметь большую кадровую службу, в этом случае в ее составе 1–2 человека должны быть высококомпетентными для выполнения всего спектра регламентированных работ.

Профессионализм в кадровой службе должен быть самым высоким. Однако работа здесь традиционно считалась, пожалуй, самой спокойной на предприятии. Состав службы формировался в соответствии с этими представлениями. Несмотря на то, что в числе специалистов кадровых служб увеличивается количество работников с высшим и средним специальным образованием, их удельный вес остается почти на 30% ниже, чем в среднем по кадрам аппарата управления. Значительно возрастает и доля старших возрастных групп 50–60 лет. В числе инспекторов по кадрам такого возраста достиг каждый четвертый работник.

Вряд ли является утешительным фактом, что кадровая служба почти целиком укомплектована женщинами. Это положение, прежде всего, определяется тем, что функции кадровой службы все еще (как мы отмечали выше) отождествляются с делопроизводством, где, естественно, женщины, обладая большей аккуратностью и точностью, имеют значительные преимущества перед мужчинами.

Такое ложное и некомпетентное представление о функциях и задачах кадровой службы отражается на ее качественном составе. Комплектовать состав кадровой службы из несостоявшихся агрономов, зоотехников, инженеров или людей, близких к пенсионному возрасту, по крайней мере, непредусмотрительно и просто бесхозяйственно.

Поскольку конкурентоспособность работника реализуется на конкретном рабочем месте, то ясно, что решение проблемы приведения в соответствие структуры кадров со структурой рабочих мест зависит от эффективной деятельности кадровой службы. То есть, в процессе функционирования производства она обеспечивает движение особого ресурса – кадров предприятия. Технологи же и организаторы производства обеспечивают рациональное соединение трудового и материально-технического потенциалов и поддерживают его во времени и пространстве. Такое понимание в распределении производственных функций позволит регламентировать работу кадровых служб соответствующим образом.

Совершенствование деятельности кадровых служб должна осуществляться в следующих направлениях:

– обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора: от трудовой подготовки и профориентации молодежи, до заботы о ветеранах труда;
– широкое внедрение активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для предприятия работников. Основной формой привлечения необходимых специалистов и квалифицированных рабочих для предприятий должны стать договоры с учебными заведениями. Актуальна опережающая подготовка рабочих и специалистов для освоения новой техники и технологии, что требует от кадровых служб совершенствования планирования подготовки кадров;
– планомерная работа с руководящими кадрами, с резервом для выдвижения, которая должна строиться на таких организационных формах, как планирование деловой карьеры, подготовка кандидатов на выдвижение по индивидуальным планам, ротационное передвижение руководителей и специалистов, обучение на специальных курсах и стажировка на соответствующих должностях;
– активизация деятельности кадровых служб по стабилизации трудовых коллективов, повышению трудовой и социальной активности работников на основе совершенствования социально-культурных и нравственно-психологических стимулов;
– обеспечение социальных гарантий трудящихся в области занятости, что требует от работников по кадрам соблюдения порядка трудоустройства и переобучения высвобождаемых работников, предоставления им установленных льгот и компенсаций;
– переход от преимущественно административно-командных методов управления кадрами к демографическим формам оценки, подбора и их расстановки, широкой гласности в кадровой работе. Кадровые службы предприятий в современных условиях становятся органами организационно-методического обеспечения выборности и конкурсности, периодической отчетности должностных лиц перед трудовыми коллективами, что потребует от работников по кадрам умения применять методы психологического тестирования, социологические методы изучения общественного мнения, оценки изучаемого кандидата на выдвижение его коллегами, подчиненными и др.;
– обновление научно-методического обеспечения кадровой работы, а также ее материально-технической и информационной базы.

В условиях развития рыночной экономики открывается принципиально новый этап в развитии кадровых служб с качественно иными функциями и задачами, важнейшим видом их деятельности становятся маркетинг.

БУНИН Л.В.

ПЛАНИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТА В РОССИИ

В конце 2005 г. в практике государственной поддержки развития сельского хозяйства начали проявляться долгосрочные тенденции, заключающиеся в принятии и начале реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Цель аграрного нацпроекта заключается в господдержке трёх приоритетов: ускоренное развитие животноводства; стимулирование развития малых форм хозяйствования; обеспечение доступным жильём молодых специалистов (или их семей). Для достижения поставленной цели ПНП «Развитие АПК» ставит задачу за два года обеспечить увеличение производства мяса на 7% и молока – на 4,5%; поставку по лизингу 100 тыс. голов высокопродуктивного племенного скота и высокопроизводительного оборудова-

ния для создания 130 тыс. ското-мест; увеличение объема реализации сельхозпродукции ЛПХ и К(Ф)Х на 6%; создание 2550 потребительских кооперативов; ввод 1400 тыс. кв. метров жилья для 31,6 тыс. молодых специалистов, работающих в сельском хозяйстве [1].

Итоги 2006 года показали положительную динамику достижения целевых показателей национального проекта (табл. 1).

Таблица 1

Ход выполнения нацпроекта «Развитие АПК»*

Целевые показатели ПНП	Значение показателей
1	2
Рост производства скота и птицы на убой в живом весе, %	4,8
В том числе:	
– птицы	15,0
– свиней	8,7
Рост производства молока, %	0,8
Закупка и поставка сельхозтоваропроизводителям:	
– племенного скота, тыс. гол.	50,2
– оборудования для создания и модернизации животноводческих помещений, тыс. ското-мест	70,8
Реконструкция, модернизация и строительство животноводческих комплексов, ед.	1400
Получено кредитных ресурсов на строительство, модернизацию и реконструкцию животноводческих комплексов, млрд руб.	53,2
Кредитования малых форм хозяйствования:	
– выдано кредитов, тыс.	182,0
– привлечено кредитных ресурсов	41,0
Создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ед.	2134
Строительство жилья для молодых специалистов:	
– построено, тыс. кв. м.	713,8
– число участников проекта, чел.	16255

* Источник: данные МСХ РФ.

Реализация мероприятий национального проекта направлена не только на достижение его целевых показаний и адаптацию отечественных сельхозтоваропроизводителей к условиям рыночной конкуренции на внутреннем и международных агропродовольственных рынках, но и обеспечивает новый уровень доступности финансовых ресурсов для предприятий сельского хозяйства, фермеров и личных подсобных хозяйств. Так, например, по итогам 2006 года доля крестьянских (фермерских) хозяйств в структуре заемщиков ОАО «Россельхозбанка» составила 14,4%, тогда как ещё в 2001 г. она не превышала и 3% [2, с. 1].

Анализ реализации программы кредитования малых форм хозяйствования на селе в рамках направления «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе» ПНП «Развитие АПК» показал, что из общей суммы кредитных ресурсов, направленных российскими банками на финансирование экономической деятельности российских фермеров и личных хозяйств сельского населения, на долю «Россельхозбанка» приходится 66,5%, «Сбербанка» – 27,5% и других банков – 6% [4, с. 193]. Аналогичная тенденция отмечается в аграрном секторе Ростовской области (табл. 2), где на долю «Россельхозбанка» приходится 2/3 объёма выданных кредитов в рамках нацпроекта, а на долю «Сбербанка» – примерно 1/4. В целом, региональными банками Ростовской области, представленными в таблице 2, было выдано 98% всех кредитов малым формам хозяйствования в сельскохозяйственном производстве. На возмещение процентных ставок по кредитам из федерального бюджета было выделено 107,2 млн руб. (96,4%), из бюджета Ростовской области – 4 млн руб. (3,6%) [4, с. 200].

Таблица 2

Динамика выданных кредитов ЛПХ и КФХ в рамках реализации ПНП «Развитие АПК» (на 01.09.2006 г.)*

Наименование кредитных организаций	Количество кредитов		Сумма кредитов	
	ед.	%	млн руб.	%
ОАО «Россельхозбанк»	2178	56,6	531,8	61,4
ОАО «Сбербанк»	763	19,8	182,4	21,1
ОАО «Донской кредитный банк»	906	23,6	151,4	17,5

* Источник: по данным банков и Минсельхозпрода РО.

Анализ результатов мониторинга реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» [3, с. 198] показал высокий уровень интереса сельскохозяйственных товаропроизводителей к участию в осуществлении проектных мероприятий. По данным Министерства сельского хозяйства России, в ближайшие 2–3 года намерены обратиться за кредитами 74% фермеров, участвовавших в обследовании, 66% владельцев ЛПХ и 2/3 руководителей потребительских кооперативов [1]. Эти данные говорят о возможном высоком уровне конкуренции между региональными банками за деньги в рамках государственных программ и проектов по поддержке приоритетных социально-экономических сфер жизни современного российского общества. В этой связи в своей конкурентной политике кредитные организации должны учитывать пожелания потенциальных участников приоритетных национальных проектов. Так, например, по результатам мониторинга ПНП «Развитие АПК», проведённого в конце 2006 года в Ростовской области Всероссийским НИИ экономики и нормативов, было установлено, что 36% фермеров и 40% ЛПХ, принявших участие в реализации мероприятий нацпроекта, условия кредитования не устраивали по целому ряду пунктов [4, с. 201]. К их числу относятся: сложность в оформлении кредитов; удалённость кредитной организации; сложность оформления залога (табл. 3).

Таблица 3

Основные риски и проблемы при кредитовании в Ростовской области К(Ф)Х и ЛПХ, % к числу респондентов*

Причины, сдерживающие кредитование малых форм хозяйствования	Участники проекта		
	Малый агробизнес (N=162)	в том числе:	
		К(Ф)Х (N=31)	ЛПХ (N=131)
Сложность по оформлению кредита	34,6	64,5	27,5
Удалённость кредитной организации	16,0	25,8	13,7
Сложность оформления имущества в залог	14,8	48,4	6,9

*Источник: данные ВНИИ ЭиН.

В то же время, 12% участвовавших в проекте фермеров не имели никаких трудностей при оформлении и получении кредита в рамках ПНП «Развитие АПК», это же отметили и 50% опрошенных владельцев ЛПХ [4, с. 201].

Результаты опроса показывают противоречивость мнения участников нацпроекта об условиях кредитования банками направлений реализаций проектных мер поддержки сельскохозяйственного производства, что говорит о целесообразности региональными банками при выборе своей маркетинговой стратегии более тщательно структурировать потенциальную клиентскую базу среди участников государственных программ и проектов.

Результаты анализа материалов мониторинга показали так же, что как участники, так и неучастники аграрного национального проекта высказали общее мнение, что для успешного осуществления, например, программы стимулирования развития малых форм хозяйствования в АПК Правительству Российской Федерации целесообразно усилить меры по стимулированию сбыта произведенной продукции сельского хозяйства и скорректировать правила предоставления кредитов (табл. 4).

Таблица 4

Предложения по совершенствованию кредитования малых форм хозяйствования в АПК, % к числу респондентов*

Наименование	Участники нацпроекта**		Неучастники нацпроекта**	
	К(Ф)Х (N=31)	лпх (N=131)	К(Ф)Х (N=31)	ЛПХ (N=131)
Упрощение правил предоставления кредитов и субсидий по ним	81	72	71	65
Расширение возможностей и улучшение условий сбыта продукции	94	63	74	55
Увеличение субсидий и дотаций на сельскохозяйственную продукцию	55	47	55	23

* Источник: данные ВНИИ ЭиН.

**(Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа).

Первые производственные результаты реализации приоритетного национального проекта, материалы мониторинга свидетельствуют о том, что российским банкам в ходе решения социально-экономических, производственных и технологических задач развития отечественного сельского хозяйства, сегодня необходимо более активно использовать предоставленные им конкурентные преимущества в свете грядущего более широкого доступа на российский финансовый рынок иностранных кредитных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Министра сельского хозяйства Российской Федерации А.В. Гордеева. Об основных результатах реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» как основы для формирования среднесрочной государственной программы развития сельского хозяйства и создания условий для улучшения качества жизни на селе. 07.03.2007 // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/index.html?he_id=981&news_id=3201&n_page=1&print=1).
2. *Михалев А.А.* Основные направления агропродовольственной политики: первые итоги и задачи по реализации в 2002 году // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. 2002. № 4.
3. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» – ориентир государственного влияния на развитие сельскохозяйственного производства: информационно аналитические материалы международных научно-практических конференций, 22–23 мая 2007 г. Ростов н/Д.: Сев.-Кав. акад. гос. службы., 2007.
4. *Трасов А.Н.* Государственное регулирование сельскохозяйственного производства в постсоциалистической экономике. Ростов н/Д.: Ростиздат, 2006.

БЯЗРОВ В.Г.

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Механизм устойчивого развития экономики позволяет руководству предприятия определить свои главные преимущества, выявить слабости, устранить возможность наступления кризисов или обосновать пути их успешного преодоления.

Любой руководитель стремиться к тому, чтобы его предприятие работало устойчиво. Однако, оценить эту самую устойчивость не так просто, поскольку единого взгляда на сущность и критерии устойчивости пока не существует. И даже само понятие «устойчивость» видоизменяется в зависимости от выбранного подхода к ее оценке – технического (как надежная работа оборудования), производственного (например, как ритмичность производства), экономического (например, как постоянность дохода), финансового (как достижение показателей финансовой устойчивости) и т.д.

Анализ точек зрения экономистов на рассматриваемую проблему позволил выделить следующие группы подходов: устойчивость развития экономики как достижение эффективности; устойчивость как проблема использования определенных факторов производства, распределения и применения ресурсов; развитие предприятия как управленческое действие высшего руководства по достижению перспективных целей организации; обеспечение успеха в деятельности предприятий; преодоление деструктивности факторов внешней среды; устранение причин нестабильного и кризисного развития предприятий.

Управление устойчивостью развития экономики предприятия – совокупность комплексных методов управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, направленных на поддержание процесса необходимых реакций и преобразований, выражающихся в способности адекватного реагирования на изменения среды, сопротивления рискам потерь и убытков, поддержания сбалансированности показателей, возможности поддержания необходимой конкурентной позиции в расчете на стратегическую перспективу.

В этой связи управление устойчивостью развития экономики предприятия, как определенный метод поддержания его жизнеспособности, должно предполагать: программно-целевой подход, направленность на достижение обоснованных конкурентоспособных целей; возможность воплощения в определенной форме организации производства, способов соединения ресурсов в едином воспроизводственном процессе; создание системных условий формирования эффективных стимулов к саморазвитию и модернизации; применение методов выявления и устранения дестабилизирующих явлений и их последствий.

Устойчивое развитие экономики не следует рассматривать только с позиций воспроизводства одних и тех же показателей, даже весьма высоких, как «замораживание» предприятия на достигнутом уровне развития, или обеспечение продолжительного состояния равновесия. Устойчивое развитие следует понимать одновременно с двух позиций: 1) в виде совокупности специфических методов преодоления проблем эффективного функционирования и поддержания жизнеспособности предприятия; 2) как стартовый потенциал дальнейшего развития его экономики.

Такой подход отражает позицию Й. Шумпетера, считавшего, что развитие» – это изменение траектории кругооборота, смещение состояния равновесия, переход от заданного на каждый момент времени центра тяготения к другому центру, адаптацию экономики к меняющимся центрам равновесия. Поэтому «обычный» рост показателей экономики предприятия не рассматривается как устойчивое развитие «поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления, а всего-навсего дает толчок процессам их приспособления» Такой рост относится просто «к изменению показателей» [2, с. 154–155].

Экономика предприятия представляет собой экономическую систему, которая является динамической, т.е. входные величины реализуются в форме множества с определенной последовательностью реализации элементов и представляют собой непрерывные или дискретные временные процессы. Выходная величина также является множеством. Изменение элементов экономической системы, как правило, взаимообусловлено. Колебания и циклы экономики предприятия вызываются динамическим воздействием разнообразных факторов внешней и внутренней среды системы. Колебания могут происходить как около некоторого положения равновесия, так и относительно вполне определенной линии движения показателей экономики. Подобное положение представлено на рис. 1.

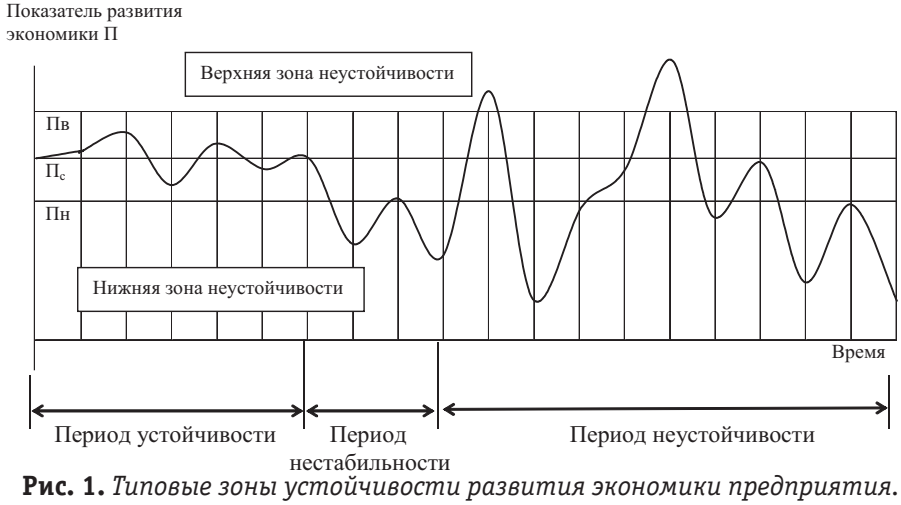


Рис. 1. *Типовые зоны устойчивости развития экономики предприятия.*

Зона устойчивого развития предприятий определяется нижним уровнем показателя Пн и верхним уровнем Пв. Нижний уровень устойчивости (Пн) обусловлен пределом, ниже которого предприятие теряет свою конкурентоспособность, возможность покрыть в полном объеме необходимые производственные затраты и может стать должником. Верхний передел устойчивости (Пв) определяет повышенные предельные затраты, которые возникают, например, при реализации каждой последующей единицы продукции. Равновесные колебания показателя экономики развития предприятия допускаются в допустимых размерах вокруг определенной средней величины показателя Пс (например, объема производства), при этом соблюдается соотношение

$$Пн < Пс < Пв.$$

Таким образом, в случае устойчивого равновесия экономики как системы колебания возможны около положения равновесия. При неустойчивом равновесии система удаляется от положения равновесия на значительные расстояния и колебания около положения равновесия могут отсутствовать. Поэтому важно знать критерии устойчивости равновесия систем и закономерности колебательных процессов, чтобы использовать их в оперативном и стратегическом управлении процессом развития предприятия.

Пусть показатель экономики предприятия, совершающий колебания около положения равновесия, обладает определенным потенциалом (П), а степень свободы его равный n характеризует возможность выбора показателем определенной стратегии развития, обеспечивающей достижение прогнозируемого показателя g. Тогда потенциал экономики является функцией ее показателей:

$$П = П (g_1; g_2 \ \dots \ g_n).$$

Потенциал экономики предприятия отражает действие разнонаправленных повышательных и понижательных сил, которые лишают ее устойчивости и вынуждают колебаться около положения равновесия.

Потенциал экономики в положении равновесия можно принять равной нулю, или:

$$П(0) = П(0,0,\dots 0) = 0.$$

При колебании экономики вокруг положения равновесия потенциал принимает значения:

$$0>П>0.$$

Равновесное положение подобной системы является устойчивым, если $g \rightarrow 0$, при этом система совершает сколь угодно малые колебания (p) около этого равновесного положения, или:

$$|g|< p.$$

Это означает, что критерий устойчивости ограничивает отклонения системы от положения равновесия сколь угодно малыми областями.

Отсюда следует, что экономика предприятия устойчива в равновесных положениях, при которых потенциал принимает минимальные значения.

Устойчивость развития экономики предприятия тесно обусловлена проблемой обеспечения должной конкурентоспособности, которая отражается системой соответствующих показателей. В реальности развитие предприятия осуществляется в границах определенных возможностей, с распределением вокруг некоторой средней величины (например, среднеотраслевого показателя рентабельности) и в расчете на некоторый стратегический период развития.

При анализе проблемы устойчивости следует также выделить динамику затухающую, нарастающую и апериодическую.

Колебания показателей экономики предприятия в реальных условиях происходят при наличии сил сопротивления, которые вызывают диссипацию (рассеяние) потенциала системы. Силы сопротивления приводят к уменьшению амплитуды отклонения системы от ее равновесного положения, формируя затухание колебаний.

При затухающей динамике показатель развития экономики предприятия приближается к равновесному состоянию, что позволяет более точно осуществлять управление этим показателем в соответствии с прогнозом и проектом.

С другой стороны, при возрастании амплитуды колебаний динамика приобретает нарастающий характер и способствует возникновению «эффекта галопирования». Такие колебания

являются динамически неустойчивыми в связи с тем, что в какой-то период времени возможен существенный уход от положения равновесия к разбалансировке и возникновению, так называемых, взрывных колебаний, приводящих к экономическим кризисам. Такие колебания являются динамически неустойчивыми колебаниями показателя экономики предприятия.

Взрывные колебания возникают при скачкообразном и независимом (на начальном этапе появления) одних переменных по отношению к другим, могут являться следствием резких изменений факторов внешней среды, ошибок аппарата управления или структурных изменений самого предприятия.

Мгновенным изменением экономического показателя (P) следует называть его скачкообразное изменение в течение относительно малого промежутка времени τ , импульс которого имеет конечное значение

$$S = \lim (P\,\tau), \text{ при } \tau \to 0.$$

Скачкообразный переход – бифуркация, может перевести систему на другой уровень, где действуют совершенно иные условия равновесного положения, и в соответствии с которыми система должна перестроить свои параметры. Если система не успевает перестроиться под новые условия, или не может нейтрализовать возмущающие силы, то возможен следующий скачок на другой уровень, или обратный скачок, возвращающий систему в первоначальное положение.

Снижение устойчивости – сочетание факторов внешней и внутренней среды, отрицательно воздействующих на производственно-финансовую деятельность предприятия, и ведущих к сокращению, либо полному приостановлению его основной деятельности. Особенностью проявления неустойчивости экономики предприятия является то, что оно носит, как правило, системный характер и поражает большую часть подсистем, элементов и связей его образующих, нарушает эффект комплексности, который присущ в целом предприятию в «нормальном» состоянии. Неустойчивость резко сокращает возможности развития предприятия, отвлекает его ресурсы на преодоление негативных факторов. В этой связи справедливо определение неустойчивости и кризиса как любое достаточно сильное воздействие на ежедневную деятельность организации, заставляющее руководителя переключать время и ресурсы с текущей деятельности на управление процессом противодействия негативным факторам [5, с. 16]. В этом смысле нестабильность это значительная проблема в организации, которая нарушает сложившийся порядок [4, с. 36].

Устойчивое развитие предприятие обязательно предполагает достижение определенной экономической эффективности – получение максимума возможных благ от использования ресурсов предприятия. Для достижения устойчивости нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, или, говоря по-другому, вести себя рационально [3, с. 62]. При этом эффективная экономика лежит на грани производственных возможностей предприятия, например, производственной мощности, возможностей спроса и предложения и т.д. [1, с. 55].

Устойчивость предприятия, также во многом определяется конкурентоспособностью, под которой понимается реальная и потенциальная способность предприятия изготовлять и реализовывать товары или оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары и услуги других фирм-конкурентов. Конкурентоспособность предприятия – понятие относительное. Она может быть выявлена и оценена только путем сравнения фирм, выпускающих аналогичную продукцию или оказывающих одинаковые услуги применительно к территории, в пределах которой эти фирмы функционируют (на местном, региональном, национальном, мировом рынках). Поэтому одна и та же фирма может быть конкурентоспособной на местном или национальном рынке и не быть таковой на региональном и тем более на мировом.

Следует также учитывать, что решения, принимаемые предприятиями, во многом неоднозначны. Они часто определяются не только стремлением максимизировать прибыль, но и многими другими мотивами, например, захват и удержание доли на рынке, расширение масштабов производства, утверждение экономической власти и т.д., что также в определенной мере сказывается на устойчивости развития экономики предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Самуэлъсон П.А., Нордхаус В.Д.*Экономика. М., 1997.
2. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

3. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономиста, 2004.
4. *Irvine R.B.* What's a crisis, anyway? // Communication World. 1997. Vol. 4. № 7.
5. *Sayles M.C.* Instructions on where to stand when it hits the fan // Managers Magazine. 1990. Vol. 65. № 4.

ВАСИЛЬЕВ П.П.

МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В РАЗВИТИИ ТЕОРИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ещё античные мыслители, размышляя о мире, государстве, обществе и человеке выдвинули идеи, которые помогли ученым продвинуться к познанию и использованию системного анализа в изучении экономических категорий, например, человеческого и трудового потенциалов.

По мнению отечественных ученых «если человеческий потенциал – это совокупность физиологических, интеллектуальных, психологических возможностей человека, которые он может реализовать в процессе жизнедеятельности, то трудовой потенциал реализуется в трудовой деятельности. Эти понятия действительно связаны как общее и частное …» [4].

Представляется, что исследование методологии человеческого и трудового потенциалов весьма необходимо для определения направлений и форм их развития на современном этапе трансформации российского общества. Ибо именно в периоды коренных изменений в жизни общества методология исследований приобретает особую актуальность. Она систематизирует изучаемый ею объект исследования и фиксирует происходящие изменения в нём.

Сегодня отчетливо проявляется возрастающая роль проведения исследований концепций и стратегий социально-экономического развития общества и человека. В свою очередь, отмечается многообразие методов в исследовании социально-экономических категорий, поскольку все возрастающая роль человека в постиндустриальном обществе породила сложные проблемы, как гносеологического, так и методологического порядка. Так, существующая методология социально-экономических исследований создает возможности для выработки научных моделей, экономических категорий, например трудового потенциала, а также функций и процессов его развития.

Важнейшими гносеологическими и теоретико-методологическими проблемами сегодня являются построение адекватных научных моделей и формирование четкой понятийной системы в социально-трудовой сфере и экономических отношениях. Это можно осуществить на основе использования в теоретических исследованиях сравнительного анализа концепций и стратегий, определяющих результаты процессов развития общества и человека.

Так, в 30-е годы XIX века британский ученый А.Р. Рэдклифф Браун теоретически обосновал методы системного, сравнительного и структурно-функционального анализа, игнорировавшиеся ранее мировой наукой.

Одной из его идей, была идея целеполагания, способствующая становлению научной методологии. Целенаправленность исследования, связанная с целями развития отдельных индивидов, явилась, по его мнению, одной из главных особенностей на пути научного познания. Осознание сформулированных концепций и идей завершило предшествующий период научного анализа сложных явлений и категорий. Оно также подготовило научную мысль к системному анализу социального развития и его процессов. Это дало основание ученым утверждать, что: «На современном этапе развития понятие «система» признана фундаментальной научной категорией. В качестве категориального понятия оно порождает такие понятия как «системный подход», «системный анализ», «системология», «социальная система», «экономическая система»…» [3].

Понятие «система» признано в настоящее время фундаментальной научной категорией в изучении современного общества и человека, процессов социально-экономического разви-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

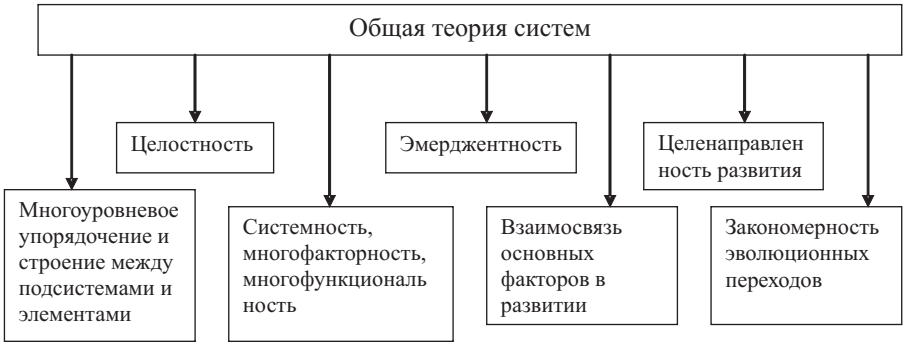
тия. Благодаря использованию системного подхода и системных методов познания окружающего мира существенно обогащаются как проведенный практический опыт, так и результаты фундаментальных исследований.

Нужно подчеркнуть, что в общей теории систем, в качестве основных свойств, рассматриваются целенаправленность и целостность, которые представляют собой единство всех элементов и подсистем, объединенных в общую структуру. Известно, что проблема природы целого и его частей, а также их взаимоотношений, является фундаментальной. Однако, понимание того, как соотносятся друг с другом целое и части, приводит к появлению новых теорий, модифицирующих некоторые понятия.

Исходя из анализа теоретического материала по общей теории систем, можно составить следующую схему ее основных свойств (см. схему 1):

Схема 1

Основные свойства общей теории систем



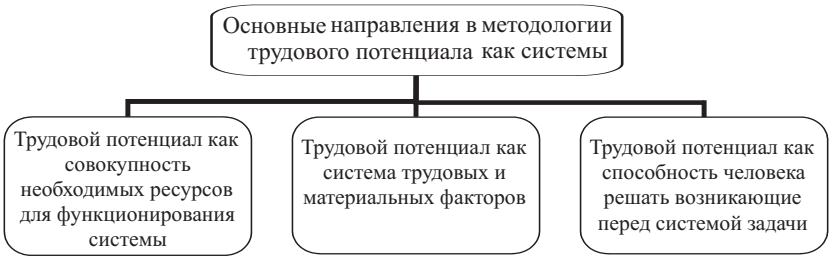
Можно согласиться с мнением ученого А.Б. Докторовича, который полагает, что: «в современных исследованиях нужно перестать изучать природу, общество, экономику, социальные и трудовые отношения, так, как будто бы они делятся на отдельные области и дисциплины, подобно университетской структуре или классификации направлений и специальности высшего профессионального образования» [3]. По-видимому, их надо изучать в тесной взаимосвязи и взаимозависимости на основе общей теории систем.

Вследствие этого, в исследовании мы опираемся на современную методологию общей теории систем, что обеспечивает возможность научного подхода к теоретическому исследованию социально-экономического развития России и регионов ЮФО. Кроме того, нами рассматриваются экономические отношения, возникающие в процессе труда, через анализ человеческого и трудового потенциалов.

Нами, в проводимом исследовании социально-экономических явлений и процессов, способствующих развитию человеческого и трудового потенциалов, нами используются также системно-аналитическая методология, теоретические концепции, проверенные практикой и проводится сравнительный анализ статистических данных. Это дало возможность использовать в работе наряду с общепринятыми методами и моделями, систематизированные автором основные направления в методологии трудового потенциала как системы (см. схему 2).

Схема 2

Трудовой потенциал как система



Известно, что взаимоотношение целого и его частей было глубоко исследовано А. Бамом, который утверждал, что: «когда мы говорим «часть», то имеем в виду «часть целого», а под «целым» подразумевается «целое, состоящее из частей»…. Однако проблемы в понимании того, как соотносятся друг с другом целое и части приводит к появлению теорий, по-видимому, отрицающих, или, по крайней мере, модифицирующих первоначально ясные понятия. Некоторые трудности возникают также из-за того, что существуют разные типы целого и разные отношения часть – целое» (см.: [7]).

В свою очередь, ученый П. Суппес утверждал, что в зависимости от цели исследования систем нужно быть готовым работать как с частями, так и с целым (см.: [8, p. 544]).

Воздействие на один или несколько элементов системы вызывает реакцию, которая выражается в изменении состояния системных элементов. Такое свойство целостной системы определяется как проявление ее эмерджентности. Она представляет собой наличие таких свойств системы, которыми не обладают составляющие ее подсистемы и элементы. Отсюда проявление невыводимости свойств системы в целом из свойств её отдельных элементов. Следовательно, без эмерджентности система превращается лишь в конгломерат элементов. В социально-экономических системах весьма многообразны проявления эмерджентных свойств, с которыми связаны возможности реализации крупномасштабных мероприятий в национальной экономике, осуществление крупных научно-технических программ. Например, разработка и освоение нанатехнологий.

Выражением эмерджентности на микроуровне являются такие свойства системы, которые отражают социальные последствия ускоренной урбанизации домашних хозяйств на селе, эффект крупного производства и т.д.

В то же время, надо отметить, что целостность обеспечивается относительно устойчивыми взаимодействиями, упорядоченных элементов, составляющих строение и структуру системы.

Очевидно, что структура системы сохраняется в процессе развития, а в процессе функционирования происходит ее изменение. Поэтому анализ структуры является важным аспектом системного исследования.

Очевидно, что структуре систем присущи такие важные свойства как упорядоченность и иерархичность. Например, иерархичность представляет собой несколько уровней упорядоченности, составляющих систему различных уровней их отношений и взаимосвязей.

Известно, что важным аспектом проводимого исследования является описание и анализ структуры. Например, в структуре иерархических систем можно выделить различные уровни иерархии. Они могут быть определены в данной системе отношением подчинения одних элементов другими. Вследствие этого, можно полагать, что все социальные и экономические системы представляют собой иерархические системы, обладающие структурой, состоящей из множества элементов различных уровней. Они различаются подчинением элементов друг другу.

Известно, что как общество в целом, так и национальная экономика являются полииерархическими системами, где действуют различные иерархии, в которых управление основано на том, что каждая из подсистем решает некоторые частные задачи в условиях относительной самостоятельности. При этом управленческие решения, разработанные и согласованные всеми подсистемами нижестоящего уровня, координируются подсистемами более высокого уровня. Следовательно, одним из фундаментальных принципов теории организации систем является иерархический принцип. Однако строгая иерархия в чистом виде характеризует лишь абстрактную систему, тогда как в реальных социальных, экономических и иных системах между элементами существуют связи и отношения, которые иерархической моделью трудно описать. Например, «становление современных социально-трудовых отношений служит основой для утверждения системы экономических отношений, адекватной принципам социально-ориентированного хозяйства; сопровождается и дополняется соответствующими процессами, происходящими на всех других уровнях хозяйства» [5].

В периоды коренных изменений в жизни общества методология предмета приобретает особую актуальность, так как систематизирует исследуемый объект и дает рекомендации по его использованию. В связи с этим, трудовой потенциал региона можно представить как сложную, динамическую, открытую, иерархическую систему. Поэтому трудовой потенциал определяет резервы, уровень, а также основные направления человеческих ресурсов в социальном развитии общества.

Очевидно, что трудовой потенциал присутствует в совместной деятельности людей, преобразующих мир в процессе производства, где оплата труда выступает как средство взаимной компенсации между работником и обществом.

Известно, что трудовой потенциал представляет собой динамическую, многоуровневую систему, в которой каждый элемент органически раскрывает внутренние возможности индивида и дополняет их. Все элементы необходимы для активной трудовой деятельности личности в определенных подсистемах социально-экономических, демографических и психологических подсистемах. Вследствие этого трудовой потенциал можно выразить как систему, представленную тремя взаимосвязанными подсистемами, включающими в себя следующие отношения и связи: социально-экономические, демографические и психологические (см. схема 3).

Схема 3.

Трудовой потенциал как динамическая, многоуровневая система

Трудовой потенциал как динамическая, многоуровневая система

Система массовой информации	подсистемы	Система обучения
демографическая	социально-экономическая	психологическая

По нашему мнению, первостепенная роль принадлежит демографической подсистеме как количественному наращиванию и объекту для последующего развития качественных характеристик трудового потенциала. Основными блоками демографической подсистемы трудового потенциала является воспроизводство, которое обеспечивает возобновление поколений населения физических носителей отношений и социальных качеств; состояние здоровья населения и его различных возрастных групп и категорий, а также миграционные перемещения населения.

Поэтому трудовой потенциал рассматривается нами как в процессе его непрерывного изменения, так и в результате определенных воздействий на него всей системы прошлого и настоящего общества.

Следовательно, под трудовым потенциалом понимается мера ресурсов и возможностей человека, которые непрерывно формируются в процессе его жизни и реализуются в трудовой деятельности. Благодаря освоению и выполнению каких-то трудовых функций личность становится работником. В то же время, каждый работник, как трудовой потенциал обладает определенной индивидуальностью, автономностью и профессиональным опытом.

Исходя из этого, можно проанализировать трудовой потенциал как систему, где каждый её элемент действует не только внутри системы, но и в определенных временных константах. Вследствие этого под системой трудового потенциала нами понимается множество связанных между собой элементов, которые образуют единство, определенную целостность среды.

Нужно подчеркнуть, что система трудового потенциала многообразна и весьма сложна. Однако при помощи системного анализа, возможно, выстроить обобщенную модель трудового потенциала работника. Это создает возможности для выдачи конкретных рекомендаций по возникающим в процессе труда проблемам и конфликтным ситуациям. Известный научный интерес вызывает система трудового потенциала работника (см. табл. 1).

Нужно отметить, что российские ученые всесторонне рассматривают систему трудового потенциала. Например, М.И. Бухалков пишет, что структура личностного потенциала работника должна включать в себя следующие важные компоненты, характеризующие личностный потенциал работника: 1) способность к сотрудничеству, коллективной организации и взаимодействию, наличием которых определяется коммуникативный потенциал; 2) совокупность творческих способностей, аналитического, современного мышления, чем характеризуется творческий потенциал; 3) ценностно-мотивационные свойства, степень использования которых образует нравственный потенциал [1].

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Таблица 1

Система трудового потенциала работника [6]

Структурные компоненты	*Аспекты развития поведенческих процессов*	*Основная функция в обществе*
Психофизические	Социализация природных качеств субъекта	Обеспечение существование трудового потенциала работника
Ценностно-ориентационные	Дифференциация объектов внутренней и внешней среды	Воспроизводство и развитие образцов трудового поведения
Нормативно-ролевые	Следование предписаниям вышестоящих органов	Интеграция работника в производственной среде, координация действий субъектов труда
Адаптационные	Непосредственные контакты и активно-преобразовательные отношения со средой	Оптимизация взаимодействия работника, социума и природно-вещественной среды
Статусные	Целедостижение личности	Обретение социальной позиции и обеспечение личных потребностей работника как результат трудового взаимодействия

Можно утверждать, что все элементы трудового потенциала взаимозависимы и взаимосвязаны. Например, трудолюбие человека представляет собой комплексное явление. Оно является фокусом трудового потенциала и соединяет все количественные и качественные элементы в единое целое. Известно, что от трудолюбия зависит идентификация работника с трудовым процессом и мера напряженности самоотдачи личности. Нужно отметить, что трудолюбие работника также оказывает непосредственное влияние на материальный достаток его и его семьи.

Следует подчеркнуть, что в нашей стране в рыночных условиях наблюдается появление новых элементов трудового потенциала, поскольку произошло изменение его статусных, ролевых, адаптационных компонентов, а также всей ценностно-ориентационной системы. Известно, что замена одного элемента качественно другим приводит к изменениям в качестве трудового потенциала в целом. Вследствие этого, изменения в количественных соотношениях элементов трудового потенциала могут влиять и на его качество. Так, повышение в ценностной системе работника потребностей в материальном обеспечении приводит иногда к изменению социального статуса. Например, в результате трансформации российской экономики некоторые высокообразованные специалисты – инженеры, врачи, педагоги поменяли свою профессию на менее престижную, но зато лучше оплачиваемую.

Поэтому при анализе эффективности трудового потенциала наряду с мерой труда необходимо также учитывать и условия его реализации: техническую вооруженность и уровень механизации труда, формы и методы организации производства и т.д.

В связи с этим полагаем, что оценка трудового потенциала должна напрямую зависеть от полезности труда работника и степени его необходимости.

Так, ученый Б.М. Генкин считает, что к основным компонентам трудового потенциала человека нужно отнести следующие: психофизиологические возможности его участия в общественно-полезной деятельности; возможности нормальных социальных и трудовых контактов работника; способности к разработке новых идей и методов работы, формированию образов, представлений, проектов; рациональность личного поведения в социально-трудовых отношениях персонала; наличие способностей, знаний и навыков, необходимых для выполнения определенных обязанностей и работ; соответствующие предложения рабочей силы на рынке труда [2].

По нашему мнению, вышеуказанным компонентам трудового потенциала должны соответствовать такие важные характеристики как: профессионализм, образованность, активность, организованность, творчество, умение работать в коллективе, здоровье и т.д. Вследствие этого, М.И. Бухалков относит к важнейшим компонентам трудового потенциала имеющуюся «в системе современных экономических отношений совокупность всех условий и факторов, характеризующих состояние профессионального искусства и производственных навыков работников, численность экономически активного и занятого населения» [1].

Следовательно, можно усмотреть тесную взаимосвязь качества трудового потенциала работника с его способностями и результатами труда, доходами и уровнем жизни. Поэтому повышение этих факторов неизменно вызывает соответствующие положительные изменения в качестве трудового потенциала. Нужно подчеркнуть, что особенностью трудового потенциала работника является неотделимость его от личности носителя. В связи с этим трудовой потенциал каждого работника имеет свои границы, которые определяются физическими и умственными способностями личности, а также ее склонностями и возможностями профессионального роста.

Исследование показывает, что при оценке состояния трудового потенциала работника необходимо учитывать:

– формирование производительных способностей человека, отвечающих требованиям к качеству рабочей силы, т.е. имеется в виду соответствие квалификации трудового потенциала выполняемым функциям и конкретным рабочим местам;
– создание социально-экономических и производственно-технических, психофизиологических и санитарно-гигиенических условий труда, способствующих более рациональному использованию трудового потенциала работников;
– организация трудовых процессов должна способствовать развитию профессиональных способностей трудящихся, снижению утомляемости и повышению работоспособности;
– соответствие трудовых процессов инновационному пути развития российской экономики и необходимости повышения её международной конкурентоспособности.

Для достижения отмеченных задач необходимо научное обоснование норм затрат труда, а также всесторонний учет результатов труда всего коллектива и каждого работника.

Известно, что недоиспользование трудового потенциала происходит в основном как из-за несоответствия между сложившейся профессиональной структурой работников и возрастающими потребностями производства, так и несоответствия между уровнем квалификации работников и степенью сложности технологических операций. Поэтому с целью рациональной организации труда необходимо разработать четкую систему наиболее полного и целесообразного использования всех компонентов трудового потенциала, а также обеспечить работников социально приемлемым уровнем заработной платы, что должно повысить их заинтересованность в эффективном труде, что должно способствовать инновационному развитию отечественной экономики, а также расширенному воспроизводству трудового потенциала страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бухалков М.И.*Управление персоналом. Развитие трудового потенциала: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда: Учебник. М.: НОРМА-ИНФРА, 2000.
3. *Докторович А.Б.* Социально ориентированное развитие общества: теории и методы системного исследования. М.: ИКАР, 2003.
4. *Одегов Ю.Г.* и др. Экономика труда. Т. 1. М.: Альфа-Пресс, 2007.
5. *Одегов Ю.Г.* и др. Экономика труда. Т. 2. М.: Альфа-Пресс, 2007.
6. *Шаталова Н.И.*Трудовой потенциал работника: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2003.
7. *Bahm, A.J.* Wholes and parts // The Southwestern Journal of Philosophy. 1972. № 3.
8. *Suppes P.* Some remarks about complexity // PSA. 1976. Vol. 2 / Ed. by F. Suppes, P.D. Asquith. Michigan, East Lansing: Philosophy of Science Assoc., 1977.

ГАЙНЕТДИНОВ А.Н.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Концепция разработки и подготовки проекта региональной целевой программы социально-экономического развития региона требует её соответствия нормативно-правовым положениям, определяемыми действующим законодательством государства и нормативными документами региона. Деятельность региональных органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по разработке и реализации программы социально-экономического развития региона заключается в создании благоприятных условий для их деятельности., поэтому, региональные органы управления, выступая как субъект хозяйственных отношений,

обеспечивают свои интересы и одновременно создают условия для эффективного функционирования предприятий, улучшения инвестиционного климата региона.

Так, при подготовке документа особое значение должно быть придано соблюдению принципа баланса интересов, определяющего построение механизма реализации программы и предназначенного обеспечить соблюдение интересов предприятий и организаций различных форм собственности, субъектов управления различного административного уровня, участвующих в реализации данной программы.

Каждое мероприятие должно характеризоваться: целью и конкретным планом действий по достижению заданной цели; планируемым физическим объёмом производства; объёмом и источниками финансирования; показателями эффективности: значением чистой прибыли, платежей в бюджеты всех уровней, сроком окупаемости, числом новых рабочих мест (для инвестиционных проектов); результатами реализации с точки зрения обеспечения потребностей населения, улучшения межрегиональных связей, экспортно-импортной составляющей и т.д.

Все программные мероприятия региональной целевой программ должны быть сгруппированы в соответствие с целями программы, определёнными на основе модельного (экономико-математического) программного эксперимента и направлены на развитие субъекта Российской Федерации.

При реализации программ социально-экономического развития региона должно быть обеспечено финансировании мер направленных на преодоление негативных последствий рыночной трансформации региональной экономики, а также компенсирование последствий их институциональных преобразований.

При подготовке проекта программы общий объем финансирования программы дается с указанием всех возможных источников финансирования, источников их формирования, финансовых механизмов, направления и вида расходования средств (безвозмездные субсидии, кредиты, гарантии, дотирование процентных ставок по кредитам коммерческих банков, страхование и др.), сроков их выделения.

Поэтому в качестве финансовых источников реализации программ могут выступать: в числе обязательных – средства регионального бюджета и внебюджетные источники; в качестве иных – средства федерального бюджета; средства бюджетов муниципальных образований региона; собственные источники финансирования инициатора проекта; средства российских и иностранных кредитных учреждений, привлекаемые под гарантии Правительства Российской Федерации; субгарантии бюджета региона.

Также, в соответствии с целями разрабатываемой областной целевой программы возможно, в рамках ежегодно финансируемых федеральных целевых программ, софинансирование конкретных проектов за счет средств федерального бюджета.

В рамках механизма реализации программы целесообразно предусмотреть формирование региональных инвестиционных систем субъекта Российской Федерации в виде создания:

– на уровне региона институтов аккумулирования инвестиционных ресурсов – страховых компаний, залоговых и страховых фондов;
– совместно с сетью консалтинговых фирм региональных центров бизнес-проектирования;
– региональной системы предоставления информации о состоянии и динамике рынка ценных бумаг (рейтинговых агентств).

Необходимо отметить, что ежегодно проводимый мониторинг и оценка эффективности реализации программных мероприятий областных целевых программ субъекта РФ, в виде разработки прогноза социально-экономического развития региона на краткосрочный период, используется для разработки проекта областного бюджета и прогноза консолидированного бюджета на предстоящий финансовый год, а также является одним из основных критериев оценки при рассмотрении вопроса о софинансировании программных мероприятий за счет средств федерального бюджета на очередной финансовый год.

Необходимо отметить, что решение региональных проблем должно осуществлять с учетом прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, основных направлений программы социально-экономического развития России на среднесрочный период, а также социально-экономического развития собственно субъекта Российской Федерации и всегда должно основываться на программно-целевом методе. Основные положения в решении региональных проблем изложены в федеральной целевой программе «Сокращение

различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» [8].

Регионы являются экономическими компонентами единого хозяйственного комплекса страны, который необходимо сохранять и укреплять, принимая меры по пространственной интеграции экономики России. Таким образом, на всей территории страны должно создаваться и укрепляться единое экономическое пространство. Формирование единого экономического пространства на территории государства своим необходимым моментом имеет преодоление различий в социально-экономическом развитии регионов. Региональные неравенства обусловливают возникновение и нарастание противоречий, как между регионами, так и между Центром и субъектами федерации, ведущие к дезинтеграции и конфедеративным процессам.

Каждый регион Российской Федерации характеризуется комплексом общих (характерных для всех) и наличием специфических (особенных) проблем, которые необходимо учитывать при проведении классификации регионов для последующего определения и реализации стратегии государственного регулирования территориального развития [13, с. 7–15].

Причины, порождающие диспропорции в социально-экономическом развитии регионов, многообразны. Следует отметить, что причины диспропорций могут быть как объективными, то есть выражать естественные различия: природно-климатических, состава и масштабов природных ресурсов, местоположения, сложившейся воспроизводственной структуры, преимуществ и недостатков, связанных с пересечением межотраслевых связей, в уровне и составе народонаселения, динамике социально-экономических и политических процессов на макроуровне, состояния производственной и социальной инфраструктуры, степени урбанизации, так с субъективными - возникшие вследствие неадекватных политических и экономических решений, находящихся в противоречии с социальными целями реформы [1, с. 63].

Примерами, относящимися к субъективным обстоятельствам, порождающим межрегиональные диспропорции, могут служить: государственная политика, создающая преимущества либо дискриминирующая отдельные регионы, разрыв (временной, пространственный) в проведении экономических реформ на региональном уровне; неурегулированность правовых основ, а также неэффективность самого механизма реализации действующего законодательства; необоснованные преференции и льготы, предоставляемые центром отдельным регионам для социальной поддержки.

Результатами этих и других подобных явлений служат существенно превышающий допустимые нормы диспаритет в уровне доходов «бедных» и «богатых» слоев населения во внутрирегиональном и межрегиональном разрезах; неравномерность в распространении и углублении экономического кризиса в различных регионах, в конечном итоге - углублении распада единого экономического пространства и образования в регионах локальных рынков, характеризующихся существенными различиями [2].

С целью устранения данных негативных аспектов в социально-экономическом развитии региона необходимо формирование эффективной системы управления разработкой и реализацией программ социально-экономического развития региона, которые должны учитывать существующие требования, предъявляемые к инструментам современного программно-целевого управления и не противоречить реализации общегосударственных приоритетов развития.

Разработка и реализация программ социально-экономического развития региона как процесс программно-целевого управления происходит в несколько этапов: организационно-подготовительный, основной и заключительный.

На первом этапе организационно-подготовительном обеспечивается анализ и оценка проблемы: изучается её социальная значимость и соответствие установленным приоритетам социально-экономического развития региона; необходимость государственной поддержки решения данной проблемы; возможность решения проблемы программным методом, эффективность и сроки её решения; необходимость координации действий организаций, предполагаемых к участию в программе, органами государственной власти региона; возможность выделения финансовых ресурсов за счет средств регионального бюджета с учетом предельного объема ассигнований на финансирование региональных целевых программ в соответствующем году; необходимость финансирования мероприятий, предусмотренных ранее утвержденными государственными программами экономического и социального развития.

После получения удовлетворяющих, инициаторов разработки целевой программы, результатов анализа и оценки осуществляется разработка проектов региональных целевых программ социально-экономического развития региона, которые должны соответствовать целям и приоритетам социально-экономического развития, направлениям структурной и научно-технической политики, прогнозам развития потребностей и финансовых ресурсов, результатам анализа экономического, социального и экологического состояния региона.

С целью обеспечения в процессе формирования программ социально-экономического развития региона эффективности планирования целесообразно сконцентрировать внимание на вопросах обеспечения: методическом, нормативно-правовом, институциональном, финансовом и информационном. В самих программах, исходя из оценки динамики социально-экономического развития региона, должны быть, рассмотрены все действующие формы и методы управления со стороны федеральных и региональных органов власти, органов местного самоуправления на социально-экономическое развитие региона и проанализирована эффективность ранее применявшихся и реализуемых в настоящее время мер. В результате должны быть определены основные направления реформирования нормативно-правовой базы региона.

Основные мероприятия программы социально-экономического развития региона должны быть ориентированы на долгосрочный период и направлены на улучшение экономического развития региона, удовлетворение социальных потребностей населения и развитие позитивного экологического состояния региона. Реализация программы должна учитывать особенности и условия региона, поставленными целями и задачами, характером выполнения мероприятий программы.

После разработки проекта региональной целевой программы социально-экономического развития региона, производится его согласование со всеми заинтересованными: министерствами и ведомствами; представителями органов государственной и муниципальной власти региона.

После согласования проекта программы производится рассмотрение данного документа на законодательном уровне региона, и после прохождения рассмотрения утверждается и издаётся как региональный закон.

На втором, основном этапе осуществляется реализация мероприятий программы и контроль за исполнением региональных программ. На данном этапе одним важнейших факторов является контроль за реализацией мероприятий программы, так как на её основе осуществляется подготовка отчетов о ходе реализации программы, оценивается уровень достижении программных целей и запланированных показателей эффективности. На основе анализа результатов отчетов о реализации региональных целевых программ, который должен содержать сведения: об общем объеме фактически произведенных расходов, всего и в том числе по источникам финансирования; перечень завершенных в течение года мероприятий по региональной целевой программе; перечень не завершенных в течение года мероприятий региональной целевой программы и процент их выполнения; анализ причин несвоевременного завершения программных мероприятий; предложения о привлечении дополнительных источников финансирования и иных способов достижения программных целей либо о прекращении дальнейшей реализации региональной целевой программы.

На основе данного документа руководством региона выносится решение о целесообразности дальнейшей реализации целевой программы либо о прекращении.

На третьем, заключительном этапе, который осуществляется при завершении либо прекращении реализации региональной целевой программы осуществляется подготовка итогового отчета о реализации региональной целевой программы и отражаются следующие сведения: данные о финансировании областной целевой программы в целом и отдельных мероприятий с разбивкой по источникам финансирования и годам реализации; процент реализации программы; оценка результатов реализации областной целевой программы; уровень достижения программных целей и запланированных показателей эффективности; мероприятия, имеющим процент реализации ниже ста, указываются перечни мероприятий, не завершенных в срок, и предложения по их дальнейшей реализации.

Разработка и реализация программ социально-экономического развития Ростовской области регламентируется Областным законом Ростовской области «О бюджетном устройстве

и бюджетном процессе в Ростовской области» [5] . В соответствии с положениями данного регионального закона, Ростовская область может принимать участие в реализации как федеральных целевых программ, так и самостоятельно на территории региона (Ростовской области) могут реализовываться областные целевые программы, разработанные в соответствии с требованиями вышеназванного документа и принятыми как региональный закон.

Вышеназванный документ определяет, что «…к областным целевым программам относятся государственные программы, полностью или частично финансируемые из областного бюджета, направленные на решение общих проблем для всех или нескольких муниципальных образований Ростовской области, в части создания новых производств, комплексного использования природных ресурсов, образования экономических зон, развития отдельных отраслей экономики или социальной сферы, разработанные на срок более одного года и требующие согласованного взаимодействия органов государственной власти Ростовской области, органов местного самоуправления, хозяйствующих субъектов…» [4, ст. 38].

В соответствии с положениями областного закона законодательной инициативой по разработке проектов областных целевых программ социально-экономического развития Ростовской области по различным направлениям социально экономического развития вправе выступать: Законодательное Собрание Ростовской области; Глава Администрации (Губернатор) Ростовской области; органы исполнительной государственной власти Ростовской области; государственные учреждения Ростовской области; органы местного самоуправления [4, ст. 39].

Разработка проектов областных целевых программ социально-экономического развития Ростовской области должны «…соответствовать целям и приоритетам социально-экономического развития, направлениям структурной и научно-технической политики, прогнозам развития потребностей и финансовых ресурсов, результатам анализа экономического, социального и экологического состояния Ростовской области…» [4, ст. 38].

При разработке областных целевых программ должны быть учтены следующие аспекты: социальная значимость проблемы для Ростовской области в целом и ее соответствие установленным приоритетам социально-экономического развития области; необходимость государственной поддержки решения данной проблемы; возможность решения проблемы программным методом, эффективность и сроки ее решения; необходимость координации действий организаций, предполагаемых к участию в программных мероприятиях, органами государственной власти Ростовской области; возможность выделения финансовых ресурсов за счет средств областного бюджета с учетом предельного объема ассигнований на финансирование областных целевых программ в соответствующем году; необходимость финансирования мероприятий, предусмотренных ранее утвержденными государственными программами экономического и социального развития.

В соответствии со статьёй 39 (пункт 3) данного закона решение о разработке проекта областной целевой программы на основании предложений, подготовленных инициаторами разработки, принимает Глава Администрация (Губернатор) Ростовской области. Данное решение оформляется изданием распоряжения Администрации Ростовской области, в котором определяются: наименование проекта областной целевой программы, государственный заказчик, сроки разработки проекта, предельная стоимость и источники финансирования разработки проекта, предельные объёмы и сроки финансирования, а также иные положения, необходимые для организации работы по разработке проекта областной целевой программы.

Ростовская область имеет право принимать участие в подготовке проектов федеральных целевых программ, соответствующих целям и приоритетам социально-экономического развития региона, потребностям экономического, социального развития и экологического состояния Ростовской области.

В период с 2001 по 2007 годы на территории Ростовской области действовали 37 региональных целевых программ, реализация которых совместно с федеральными целевыми программами позволила решить ряд социальных проблем и добиться улучшения экономических составляющих в реальном секторе экономики (приложение №1).

В 2001 году, Правительством Российской Федерации была утверждена федеральная целевая программа «Юг России», в которую были включены 74 мероприятия Ростовской области с объёмом финансирования до 2006 года в размере 27,2 млрд рублей [9].

В 2002 году в области реализовывалось 69 проектов, при утвержденных средствах в объеме 7,7 млрд рублей, однако фактически было профинансировано 5,4 млрд рублей (69,8%).

В последующем, в связи с внесением дополнений и изменений в данную Программу, количество реализуемых мероприятий Ростовской области было сокращено до 33 с уменьшением объемов финансирования на 2003-2006 годы до 6,0 млрд рублей [10], со следующей структурой финансирования: федеральный бюджет – 822,1 млн рублей, в том числе: Фонд регионального развития – 598,5 млн рублей; средства других ФЦП – 223,6 млн рублей; областной бюджет – 399,7 млн рублей; местные бюджеты – 226,0 млн рублей; внебюджетные источники – 4607,7 млн рублей.

В Программу вошли мероприятия, направленные: на сохранение и эффективное использование биологических ресурсов региона; на развитие туристско-рекреационного комплекса региона; проекты по развитию социальной сферы; проекты по развитию инфраструктуры и ЖКХ.

Таблица 1

Место, занимаемое Ростовской областью в РФ, по уровню рентабельности активов организаций промышленности [6, с. 4]

Место, занимаемое Ростовской областью в РФ, по:	ед. изм. - место
Уровню рентабельности активов организаций промышленности (9,8% при уровне по РФ – 18,5)	43
Производству:	
– электроэнергии	23
– добыче нефти	31
– добыче естественного газа	19
– добыче угля	7
– выплавке стали	10
– стальных труб	5
– синтетических смол и пластмасс	29
– экскаваторов	12
– цемента	31
– сборных железобетонных конструкций и изделий	19
– кирпича	8
– тканей	22
– обуви	12
Производству продукции сельского хозяйства: в т.ч.	4
– хлеба и хлебобулочных изделий	7
– масел растительных	2
– мяса	14
– масла животного	28
– цельномолочной продукции	28
– подсолнечника	1
– молока	7
– скота и птицы	4
– валовому сбору зерна	2
– валовому сбору овощей	4
– валовому сбору плодов и ягод	5
Числу больничных коек на 10 000 человек населения	67
Численности врачей на 10 000 человек населения	57
Численности среднего медицинского персонала на 10 000 человек населения	73

В связи с сокращением объёма финансирования приоритетных социально-экономических программ из федерального бюджета и необходимости обеспечения преемственности социально-экономической политики области, в Правительстве Ростовской области, на основе

Типового Макета программы экономического и социального развития субъекта Российской Федерации [11], была разработана Программа экономического и социального развития Ростовской области на 2003–2006 годы, а также реализованы ряд дополнительных программ социально-экономического развития региона по отдельным направлениям экономики и удовлетворению социальных потребностей населения.

Оценивая реализацию программ социально-экономического развития Ростовской области за период 2001–2007 годов необходимо отметить, что в настоящее время, Ростовская область, имея достаточно высокий экономический потенциал, имеющееся положительные тенденции в своём экономическом развитии, однако задач по повышению уровня экономического развития региона и полному удовлетворению социальных потребностей населения обеспечить не сумело.

При анализе результатов рыночных преобразований экономики Ростовской области при реформировании национального хозяйства установлено, что Ростовская область по основным показателям отраслевой структуры ВРП, в сравнении по Российской Федерации, Южному Федеральному округу «не дотягивает», до среднероссийских и среднеокружных показателей. Данные представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 2

Отраслевая структура ВРП по видам экономической деятельности (по ОКВЭД) за 2005 год (в процентах) [12, с. 6, рис. 1]

	Добавленная стоимость по видам экономической деятельности (в основных ценах)														
	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
Российская Федерация	5,4	0,3	12,8	20,4	3,9	5,8	19,4	0,9	10,7	1,1	8,5	3,2	2,8	3,2	1,6
Южный федеральный округ	14,7	0,1	2,7	16,2	4,6	8,6	17,8	1,2	13,1	0,2	6,2	4,6	4,0	4,5	1,5
Ростовская область	13,2	0,1	1,1	18,5	5,4	6,6	23,2	0,8	10,2	0,7	7,7	3,8	3,8	3,7	1,2

Доля ВРП Ростовской области в ВВП Российской Федерации за период с 2001 по 2006 год снизилось более чем на 30%. Графически данные показатели выглядят следующим образом (рис. 1).

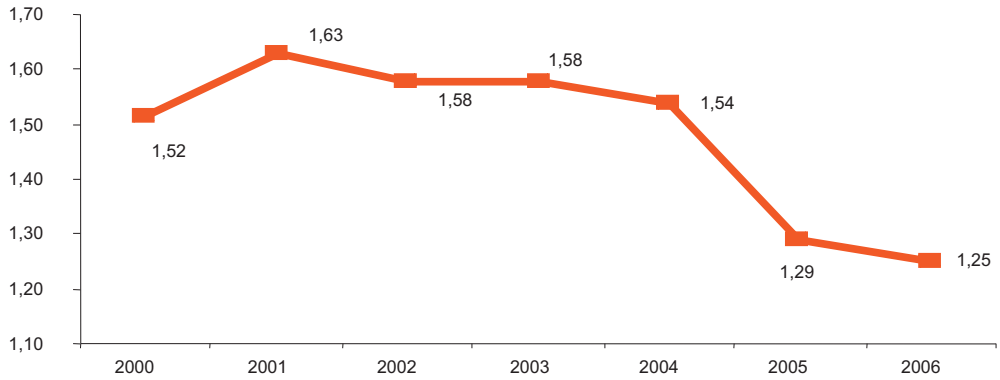


Рис. 1. *Доля ВРП Ростовской области в ВВП Российской Федерации (в %).*

При реализации социальных и экономических приоритетов не удалось добиться увеличения численности населения Ростовской области (табл. 3).

Таблица 3

Численность населения Ростовской области в период 2000–2007 годов (в тыс. чел.)

Ростовская область	2000	2005	2006	2007
Количество жителей	4439	4304	4303	4275
в % к 2000 году		96,9	96,9	96,3

Анализ принимаемых руководством области решений показывает, что Администрацией Ростовской области реально оценивается складывающаяся на территории области экономическая и социальная ситуация и осуществляется поиск путей решения имеющихся проблем, поэтому в результате разработки и реализации целого ряда областных целевых программ (приложение 1), охватывающих практически весь хозяйственный комплекс области удалось не только добиться определенной стабилизации, но и создать предпосылки для развития экономики и социальной сферы области.

Наиболее значимым из них нам видится разработанная и принятая в 2007 году «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года», а влияние реализации данной «Стратегии…» на устранение негативных аспектов в социально-экономическом развитии региона требует особого своего внимания и отдельного научного изучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаджиев Р.Н.* Депрессивные территориальные образования в системе управления развитием макрорегионов (на примере республики Дагестан). Ростов н/Д.: Изд-во АПСН СКНЦВШ, 2005.
2. *Гонтарь Ю.А.* Межрегиональные диспропорции: социально-экономический аспект: Автореф. дисс. … канд. экон. наук. Ростов н/Д., 1999.
3. Областной закон Ростовской области «О бюджетном процессе в Ростовской области» № 743-ЗС от 03.08.2007
4. Областной закон Ростовской области «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ростовской области» № 22-ЗС от 06.08.1996.
5. Областной закон Ростовской области «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ростовской области» № 22-ЗС от 06.08.1996 в редакции областного закона Ростовской области «О внесении изменений и дополнений в областной закон «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Ростовской области» № 271-ЗС от 19.09.2002.
6. Областной закон Ростовской области «Об утверждении «Программы экономического и социального развития Ростовской области на 2003–2006 годы» № 55-ЗС от 17.12.2003.
7. Основные показатели системы национальных счетов // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/)
8. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» № 717 от 11.10.2001.
9. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Юг России» № 581 от 08.08.2001.
10. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Юг России» № 581 от 08.08.2001 с внесенными дополнениями и изменениями постановлениями Правительства РФ № 104 от 14.02.2002, № 310 от 29.05.2003, № 733 от 04.12.2003, № 772 от 10.12.2004, № 268 от 03.05.2006, № 511 от 21.08.2006, распоряжения Правительства РФ № 1389-р от 10.10.2007.
11. Приказ Минэкономразвития РФ «Об утверждении Типового Макета программы экономического и социального развития субъекта Российской Федерации» № 424 от 02.11.2001.
12. Приложение к постановлению Законодательного Собрания Ростовской области «Об утверждении «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года».
13. *Штульберг Б.М.* Система обоснований перспектив развития регионов / Методы обоснования перспектив развития регионов: Сб. докладов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Москва. 27–28 мая 2004 г. М.: СОПС, 2004.

ГАКАЕВ Р.А.

ЛИТОЛОГО-СТРАТИГРАФИЧЕСКИЕ, СТРУКТУРНО-ТЕКТОНИЧЕСКИЕ И СЕЙСМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ОПОЛЗНЕОБРАЗОВАНИЯ В СЕВЕРО-ВОСТОЧНОМ КАВКАЗЕ

Площадное катастрофическое развитие оползневого процесса, возможность его появления в будущем, особенно при активном освоении человеком горных районов Чеченской Республики, требует выявления условий формирования и факторов развития оползневого процесса с такой степенью детальности, которая бы обеспечивала управление оползнеопасными территориями (охрана, рациональное использование, защита) и локальное прогнозирование проявления этих процессов в будущем.

Развитие оползневого процесса определяется комплексом взаимосвязанных обстоятельств, отражающих как постоянные или медленно изменяющиеся константы (литолого-стратиграфические комплексы, тектоническое строение, геоморфологические условия), так и быстроменяющиеся факторы (природно-климатические, сейсмические, техногенные и другие) [2].

Параметры, отражающие закономерности формирования и развития оползней, могут быть разделены на условия (постоянно действующие) и факторы (быстроизменяющиеся). При этом, один и тот же параметр может выступать как в качестве условия, так и фактора (литология – условие, изменение свойств пород – фактор и т.д.).

Ниже, в табл. 1, приведены основные условия и факторы формирования и развития оползней на территории Чеченской Республики.

Выяснение условий и факторов оползнеобразования требует достаточно большого объема исследований, как по геологическому, геоморфоло-гическому и гидрогеологическому строению территории, так и по таким направлениям, как изменение климата, сейсмология, техногенез и др. необходимы также специальные исследования по механизму образования оползней и динамике их развития.

Таблица 1

Основные условия и факторы оползнеобразования на территории Чеченской Республики

Условия	*Факторы*
Литолого-стратиграфические комплексы	Изменение свойств пород
Тектоническая структура	Современные тектонические движения
Геоморфологическое строение	Изменение рельефа
Гидрогеологические условия	Динамика подземных вод
Климат	Режим климатических параметров
	Сейсмологическая обстановка
	Техногенная деятельность

Изученность рассматриваемых территорий не удовлетворяет данным требованиям ни по одному из направлений, в связи с чем в настоящее время эти вопросы могут быть рассмотрены только на уровне общих закономерностей или в плане постановки проблемы.

Литолого-стратиграфические условия, состав и свойства пород. Пространственное проявление оползневых процессов четко указывает на их приуроченность к нескольким литолого-стратиграфическим комплексам: верхнесарматскому, нижнее среднесарматскому, караганчокракскому, майкопскому и альбскому. Незначительное развитие мелких оползневых форм в контурах выходов других стратиграфических подразделений в целом не нарушают вышеозначенной приуроченности. Особое положение занимает четвертичный комплекс, который является средой для формирования подавляющего большинства оползней. Практически полное отсутствие данных о четвертичных склоновых отложениях не позволяет дать какую-то достаточно полную информацию об этом комплексе. Однако, учитывая высокую зависимость четвертичных склоновых отложений от субстрата, приуроченность оползневого

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

процесса к тем или иным стратиграфическим образованиям можно рассматривать достаточно надежно установленной.

Общая характеристика литолого-стратиграфических комплексов показывает, что все они имеют преимущественно глинистый состав и отличаются наличием в некоторых из них (караганский, чокрекский, в меньшей степени верхнесарматский) прослоев песчаников, известняков или мергелей [3, 4].

В разных оползневых районах преобладают те или иные комплексы, однако, это не влияет на развитие оползневого процесса.

Так, в Горагорско-Грозненском районе развиты нижнее-средне- и верхнесарматский комплексы, в Шатойском районе – майкопские отложения, в Бенойском районе присутствуют все вышеперечисленные комплексы.

При этом литолого-стратиграфические комплексы от майкопского до верхнесарматского могут быть объединены в один крупный комплекс. Особое положение занимает альбский литолого-стратиграфический комплекс, в котором оползнеобразование не столько связано с литологией пород, сколько с особым структурным их положением.

Таким образом, в оползневые подвижки вовлечены различные по возрасту (от нижнемеловых до голоценовых), степени литификации (от прочных песчаников и известняков до слабопрочных рыхлых супесей и суглинков) и обводненности (от слабовлажных хрупких мергелей до вязкопластичных глин) комплексы пород. Как уже упоминалось, в большинстве случаев средой развития оползней потоков являются четвертичные (делювиально-элювиальные, древнеоползневые и коллюви-альные) накопления. Краткая характеристика этих образований дана на примере Горагорско-Грозненского района, где выполнялись крупномасштабные инженерно-геологические работы.

Установлено, что большинство оползней Горагорско-Грозненской площади развито в эолово-делювиальных суглинках верхнеплейстоцен-голоценового возраста. Суглинки в приводоразделенной части хребта имеют лессовидный облик и мощность до 20 м. Для них характерна повышенная карбонатность, пылеватость, макропористость, нередко присадочность. Содержание глинистых частиц (0,005 мм) колеблется в пределах 20-40%,коэффициент относительной просадочности от 0,01 до 0,04.

Прочностные свойства суглинков в значительной степени зависят от влажности. Так, угол внутреннего трения и сцеплении для суглинков твердой консистенции (W от 9 до 17%) имеют значения 27° и 0,05 МПа, а в зоне обводнения эти показатели существенно ниже (12° и 0,01 МПа).

Ниже в сжатой форме приводится литолого-стратиграфическая характеристика основных деформирующих горизонтов (ОДГ), по нашему мнению определяющих развитие различных типов оползней [6].

ОДГ-1. Пласт глины в верхней части разреза альбских отложений. Глина бентонбитовая, известковистая, зеленовато-серая, при выветривании приобретающая буроватый оттенок. Отличается высоким содержанием монтмориллонита, гидрослюды, за счет разложения глауконита. При увлажнении глины характеризуется высокой пластичностью. Являются водоупором.

ОДГ-2. Породы горизонта (майкопская серия) представлены темно-серым и коричневым тонкослоистыми или плотными глинами, обычно каолинит-гидрослюдистыми и монтмориллонитовыми с подчиненными прослоями песчаников.

ОДГ-3. Караганский и чокракский горизонты комплекса песчано-глинистых пород с прослойками и линзами мергелей. Завершается комплекс караганских отложений 12-метровой пачкой глин с частыми мергельными прослойками.

ОДГ-4. Нижнее-среднесарматский подъярус представлен темно-коричневыми и серыми слоистыми, известковыми глинами с частыми прослоями мергелей. Глины при выветривании распадаются на очень тонкие пластинки («книжные» или «картонные» сланцы).

ОДГ-5. Верхнесарматский подъярус – тёмно-серые глины с бурым и коричневым оттенками, мелко-листовато-оскольчатые, средней плотности, с прослоями мягких мергелей.

К ОДГ-2, ОДГ-4 и ОДГ-5 преимущественно приурочены оползни-потоки.

Таблица 2

Инженерно-геологические свойства глинистых пород молассовой мелкообломочной формации олигоцен-сарматского возраста (по данным Царева, 1974 г.)

Показатели	Майкопские глины слабовыветрелые	Элювий майкопских глин	Чокракские и караганские глины	N1 S1-2 Терского и Сунжен-ского хребтов	N1 S3 Терского и Сунженского хребтов
Естественная влажность,W, %	13–22	17–26	16–28	13–28	16–30
Объемная масса, Δ, г/куб.см	2,04–2,29	1,8–2,04	1,88–2,09	1,94–2,29	1,88–2,24
Объемная масса скелета, b ск, г/куб.см	1,72–2,01	1,61–1,81	1,54–1,77	1,58–2,00	1,51–1,85
Плотность, j уд, г/куб.см	2,69–2,87	2,60–2,77	2,62–2,74	2,69–2,77	2,70–2,76
Пористость, n, %	13–27	36–44	36–41	27–41	31–44
Содержание частиц 0,005 мм, %	55–85	57–83	49–85	39–85	53–77
Число пластичности, J p	21–41	17–40	17–26	16–41	17–34
Консистенция, J l	0,13–(-0,56)	0,07–(0,052)	0,62–(0,02)	0,51-(-0,02)	0,36–(-0,08)
Угол внутреннего трения, y, град.	27–35	2–22	13–40	16-41	17–39
Сцепление, C, МПа	0,0375–0,075	0,016–0,04	0,055–0,94	0,032–0,11	0,031–0,082

Количественная характеристика площадной пораженности активными оползнями деформирующихся горизонтов, выделенных в пределах Бенойского купола, приводится в таблице 3. Из таблицы видно, что уровень площадной пораженности литолого-стратиграфических комплексов примерно одинаково и литологический контроль сказывается лишь в распространении различных типов оползней, их масштабности. Поэтому, например, для караган-чокракских отложений, где развиты наиболее крупные блоковые оползни, повышены значения площадей пораженности для высокой градации (40–50–4,4%).

Таблица 3

Характеристика пораженности оползневыми процессами различных литолого-стратиграфических комплексов пород в пределах Бенойской антиклинальной структуры

Геологический индекс ЛСК	Общая площадь ЛСК	Пораженность, по градациям (в числителе – площадь, кв.км., в знаменателе – % площади по отношению к общей на СГК)						
		0	0–10	10–20	20–30	30–20	40–50	50–60
N 3/1 S 3	116 кв.км.	20/17	38,9/33,6	39/33,6	14/12	3/2,6	1/0,8	0,06/0,05
N 3/1 S 1-2	105 кв.км.	9/8,6	39,7/37,8	35/33	12/11,4	1/0,9	0,3/0,3	8/7,6
N 3/1 c	22 кв.км.	5/23	8,5/38,6	7/31,8	1,5/6,8	-	-	-
N 2/1 kg	75 кв.км.	12/16	36,5/48,7	19/25,3	6/8	1/1,3	0,3/4,4	0,12/0,16

Для комплекса нижнее-среднесарматских отложений, где появились наиболее крупные оползни-потоки, повышены значения площадной пораженности для градации 50–60–7,6%. Однако, в целом на данном уровне рассмотрения литолого-стратиграфической основы, выделенные ОДГ не могут служить признаком для оценочного районирования по оползнеопасности. В дальнейшем необходима более детальная оценка пространственной приуроченности оползней и литологическим толщам и пачкам олигоцен-миоценовых пород и четвертичным отложениям.

Структурно-тектонические и сейсмические условия. В геоструктурном отношении исследуемая территория относится к альпийской складчатости Кавказа, к зоне сочленения мегантиклинория Большого Кавказа с Терско-Каспийским передовым прогибом. В тектоническом строении территории выделяются два структурных этажа.

Общий структурный план нижнего палеозойского (до юрского) этажа устанавливается по данным гравиметрических съемок и обобщения геолого-геофизических материалов.

Фундамент расчленен на ряд системой глубинных разломов и характеризуется горст-грабенновым строением со ступенчатым погружением от мегантиклинория к осевой части Терско-Каспийского прогиба. Амплитуда смещения смежных блоков фундамента составляет от сотен до нескольких тысяч метров.

В основе формирования структурных элементов второго структурного этажа мезокайнозойского возраста лежат вертикальные блоковые движения фундамента.

Такое понимание связи рассматриваемых нами геологических структур, к которым приурочиваются оползневые, с глубинным строением фундамента необходимо для характеристики возможного влияния современных тектонических движений и сейсмологической обстановкой территории на активность экзогенных геологических процессов [5].

Бенойская антиклиналь – одно из самых крупных структурных осложнений Черногорской моноклинали. Складка ориентирована в субширотном направлении, протяженность около 20 км, наибольшая ширина 10 км. Относится к типу бранхискладок. Имеет пологие формы и несколько наклонена к югу погружение ее в восточном направлении почти незаметно, в западном достаточно быстрое. Протяженность восточной части складки в два раза меньше, чем западное. Относительная высота антиклинали 290-400 м.

С юга антиклиналь отделена от моноклинали Даргинской мульдой, погружающейся в одном только западном направлении. На востоке (г. Чалготы-корт) складка переходит во флексуру и затем быстро расплывается на фоне моноклинали. На запад структура выполаживается, погружаясь под толщу дислоцированных конгломератов меотиса.

Антиклиналь осложнена системой вторичных нарушений: разрывами и мелкой складчатостью, которые мало искажают геометрию антиклинали. Лишь один разрыв, диагонально рассекающий складку в зоне восточного ее погружения, вносит существенное изменение в ее формы (амплитуда достигает нескольких сот метров).

Наивысшего своего подъема антиклиналь достигает в районе с. Курен-Беной (левый склон р. Мехкедеттен-эйн в нижнем течении). Абсолютная отметка свода здесь составляет 400 м, по кровле верхнего мела 1150 м.

В восточном направлении складка испытывает слабое погружение под углом 1–1,5%. Отметки свода по тем же горизонтам в крайней восточной точке погружения составляют соответственно 10 м и 1430 м.

К западу, угол погружения структуры составляет 4–6°, абсолютная отметка по тем же горизонтам соответственно 540 м и 2140 м.

Свод антиклинали широкий и имеет полого-округлую форму. В месте развития самого крупного разрывного нарушения в западном блоке он имеет по верхним слоям наибольшую ширину (2 км).

Линия свода в восточной и западной частях складки ориентирована в широтном направлении, в центральной – в западном и северо-западном. На крайнем востоке (г. Чалготы-корт) свод складки суживается до 0,4 км, антиклинальный перегиб переходит во флексуру, обращенную коленом к северу, которая быстро теряется на общем моноклинальном фоне.

Переходы от свода складки к крыльям плавные (исключение – место развития основного разрыва).

Угол наклона южного крыла антиклинали максимальной величины достигает в центральной части антиклинали 20–30°, на восток он уменьшается до5–7° и на запад до 18°.

Северное крыло антиклинали на значительном протяжении с востока на запад наклонено под углом 10–12°. С переходом в область западного погружения структуры крыло быстро выхолаживается, достигая 2–8°. Наибольшую ширину (10км) антиклиналь имеет в центральной части.

Вторичная складчатость (флексуры и микроизоклинальные складки) имеет широкое развитие на южном крыле антиклинали, в основном, в ее восточной части, где распространены и разрывные нарушения.

Наибольшее распространение получили разрывы сбросового характера. Закономерным для них является опущенный северо-западный блок. В общей тектонической картине они выглядят как единый ступенчатый сброс. Нарушения этого типа распространены в восточ-

ной части складки, причем, к востоку от г. Ханциан ими осложнено, в основном, южное крыло структуры, в западном – северное. Часто затрагивается и свод складки.

Ступенчатость в развитии сбросовых нарушений, их малые амплитуды и одна ориентировка напоминают развитие оползней на горном склоне. Таким склоном может служить сама Черногорская моноклиналь.

На местности в пределах сводовой зоны структуры обнаруживается и горизонтальное расхождение блоков, при котором западный блок расположен южнее восточного на расстоянии 0,5 км, происшедшее в результате независимого для каждого блока формирования свода на завершающем этапе.

Наблюдается не только четкая приуроченность оползневой активации в Бенойском оползневом районе к описываемой структуре, но и определенных типов оползней к тектоническим элементам структуры. Так, к южному, сравнительно крутому крылу структуры, имеющему наклон 20–30°, как правило, приурочены консеквентные оползни скольжения, переходящие в своей нижней части в оползни течения. Развитие этих оползней в верхней части склона по результатам полевых исследований связанно с зонами промачивания на контактах различных литологических разностей или на контакте выветрелых пород с коренным субстратом. По ориентировочным оценкам объемы таких оползневых тел не превышают 1,0 млн куб. м при мощности захвата не более 5–7 м. Объемы оползней течения здесь не превышают 0,3–0,5 млн куб. м при мощности до 3–5 м [7].

К северному крылу Бенойской антиклинали приурочены грандиозные оползни блокового типа (Пачу, Стерч-Керч) объемом до 20–25 млн куб. м и оползни течения (Центоройский, Энгенойский и др.) до 3–8 млн куб. м Варандийская антиклиналь–крупная сундучная складка. Простирающаяся в субширотном направлении от р. Аксай до р. Чанты-Аргун.

В восточной части она имеет пологоволнистый коробчатый, широкий свод с многочисленными вторичными прогибами, осложнен серией диагональных и продольных нарушений. Шарнир складки медленно воздымается с востока на запад до р. Кончуах, далее постепенно погружается на запад под углами от 17° до 8°. Ось антиклинали на западном погружении резко меняет простирание с субширотного на северо-западное и сопровождается мелкими складками и разрывными нарушениями. В ядре антиклинали в эрозионных окнах по рекам Кончуах, Харачой, Охолитлау и Аксай обнажены отложения среднеюрского возраста первого структурного яруса, обрамленные верхнеюрскими породами второго яруса. Между ними наблюдается азимутальное и угловое несогласие в 3–5°. Свод на западной переклинали вследствие сжатия значительно прогнут, в результате чего намечаются две антиклинальные ветви. Северная ветвь переходит в Сюретскую антиклиналь, а южная продолжается к западу от р. Чанты-Аргун. Западная переклиналь отсечена от основной части разломом, представляет подвижный блок с тенденцией к вздыманию.

К западной переклинали приурочены грандиозные оползни течения Большие Варанды и Малые Варанды, а также ряд более мелких оползней.

Терский антиклинорий – один из наиболее крупных передовых хребтов, протягивающийся в широтном направлении более чем на 100 км при ширине до 10–12 км. Четко выражен в современном рельефе. В ядерной части антиклинория обнажаются на рассматриваемом участке кареганские и нижнее-среднесарматские отложения, крылья сложены породами верхнего сармата. Ядерная части представляет собой узкий гребень, разъедаемый многочисленными балками. Падение пород на крыльях составляет 15–20, что близко к углам склонов.

Линия свода в восточной и западной частях складки ориентирована в широтном направлении. В центральной – в западно-северо-западном.

На крайнем востоке (г. Чалготы-Корт) свод складки суживается до 0,4 км, антиклинальный перегиб переходит во флексуру, обращенную коленом к северу, которая быстро теряется на общем моноклинальном фоне.

Переходы от свода складки к крыльям плавные (исключение – место развития основного разрыва) [1].

Угол наклона южного крыла антиклинали максимальной величины

достигает в центральной части антиклинали – 20–30°, на восток он уменьшается до 5–7° и на запад до 18°.

Северное крыло антиклинали на значительном протяжении с востока на запад наклонено под углом 10–12°. С переходом в область западного погружения структуры крыло быстро

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

выхолаживается, достигая 2–8°. Наибольшую ширину (10 км) антиклиналь имеет в центральной части. Вторичная складчатость (флексуры и микроизоклинальные складки) имеет широкое развитие на южном крыле антиклинали, в основном, в её восточной части, где распространены и разрывные нарушения. Наибольшее распространение получили разрывы сбросового характера. Закономерным для них является опущенный северо-западный блок. В общей тектонической картине они выглядят как единый ступенчатый сброс. Нарушения этого типа распространены в восточной части складки, причем, к востоку от г. Ханциан ими осложнено, в основном, южное крыло структуры, в западном – северное. Часто затрагивается и свод складки.

Ступенчатость в развитии сбросовых нарушений, их малые амплитуды и одна ориентировка напоминают развитие оползней на горном склоне. Таким склоном может служить сама Черногорская моноклиналь.

На местности в пределах сводовой зоны структуры обнаруживаются и горизонтальное расхождение блоков, при котором западный блок расположен южнее восточного на расстоянии 0,5 км, происшедшее в результате независимого для каждого блока формирования свода на завершающем этапе. Наблюдается не только четкая приуроченность оползневой активации в Бенойском оползневом районе к описываемой структуре, но и определенных типов оползней к тектоническим элементам структуры. Так, к южному, сравнительно крутому крылу структуры, имеющему наклон 20–30°, как правило, приурочены консеквентные оползни скольжения, переходящие в своей нижней части в оползни течения. Структура рассечена рядом продольных (в приядерной части) и поперечных разломов. Интенсивные оползневые процессы развиты на обоих крыльях структуры, часто захватывая ее ядерную часть.

Оценивая в целом приуроченность оползневых процессов к положительным тектоническим структурам Черногорской моноклинали и Передовым хребтам, необходимо остановится на современном состоянии этих структур, то есть оценить роль современных тектонических движений. Современные тектонические процессы, оказывающие отрицательное влияние на устойчивость склонов, проявляются довольно отчетливо посредством увеличения высоты и крутизны склонов, усиления флювиальных процессов и т.д. В настоящее время в пределах Передовых хребтов и Черных гор продолжаются унаследованные тектонические движения положительного знака.

Для Терского хребта эта величина составляет 3–4 мм, для Сунженского – 3 мм, для Бамутской антиклинали – до 7 мм. Величина вздымания западного блока Варандийской антиклинали – около 4 мм.

Таким образом, наиболее интенсивно оползневая активизация проявилась в положительных структурах с наибольшим градиентом современных движений.

Попытка связать землетрясения с оползневыми процессами делалась многочисленными исследователями. При этом обычно проводились параллели между конкретными землетрясениями и сходами оползней, или давалась сейсмологическая характеристика оползне опасных районов по количеству землетрясений определенной бальности (не менее 6 баллов).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агибалова В.В.* Отчёт по режимным наблюдениям за экзогенными геологическими процессами на участках их проявления в горной части Северной Осетии и Чечено-Ингушетии за 1982–85 гг. Нальчик, 1985.
2. *КоваленкоЕ.И.* Структурно-геологическое картирование М 1:50000 на территории Черных и Скалистых гор ЧИАССР. Ессентуки, 1973.
3. *Панченко А.П.*Геологическая карта Кавказа М 1:50000.
4. *Рябов Н.С.* Изучение режима активизации ЭГП на территории КМВ, КБ, КЧ и ЧИАССР за 1988–90 гг. Иноземцево, 1990.
5. Сейсмическая обстановка на Северном Кавказе по состоянию на 1991 г. Материалы опытно-методической экспедиции объединённого института физики Земли. Фонды ОМЭ ОИФЗ, 1995.
6. *Царёв П.В., КлименкоА.И.* Инженерно-геологические свойства грунтов и их изменение при оползневых процессах на территории ЧИАССР. Северо-Кавказское отделение по инженерным изысканиям при строительстве 1968.
7. *Царёв П.В., КлименкоА.И.* Оползни Чечено-Ингушетии и меры борьбы с ними. Ставрополь, 1967.

ГАЛЬЧЕВА Д.Д.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Малый бизнес – это сектор экономики, который во всем мире создает необходимую атмосферу конкуренции. Он способен быстро реагировать на изменения рыночной коньюктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные места и т.п. Несмотря на наметившуюся в последние два года тенденцию роста производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях, их вклад в валовой внутренний продукт России не превышает 12%. Инвестиционная активность малых предприятий также находится на низком уровне. Доля малых предприятий в суммарном объеме инвестиций в основной капитал составляет около 3%, что не отражает их реального инвестиционного потенциала. Несмотря на это, малое предпринимательство в России хоть и наращивает темпы роста с каждым годом, но имеет определенные трудности развития и функционирования.

По-прежнему сохраняется высокая дифференциация по уровню развития малого предпринимательства между субъектами Российской Федерации, а потенциал малого предпринимательства в развитии экономики регионов задействован крайне неравномерно. Малое предпринимательство по своей территориальной принадлежности является делом местным, но по важности, существенности и выполняемой роли, конечно же, относится к общенациональному приоритету.

Современная структура экономики в масштабах России предполагает, что для обеспечения нормальной конкурентоспособности необходимо около 4-5 млн малых предприятий, в то время как действует в несколько раз меньше. Кроме того, большая часть предприятий относящихся к малым организационным формам функционирует в сфере обслуживания, Это означает, что малое предпринимательство еще не достаточно сформировалось, а значит и его потенциал, как в России, так и Южном федеральном округе используется слабо.

Южный регион отличается уникальностью природно-сырьевых ресурсов, занимает выгодное экономико-географическое положение и является связующим звеном для установления устойчивых экономических, политических и культурных связей с государствами Закавказья, Черноморского и Прикаспийского бассейнов. Южный федеральный округ расположен на территории почти 600 тыс. кв.км. Численность жителей в регионе составляет около 23 млн чел, что по плотности 40 чел. на 1 в км. занимает второе место в России, после Центрального федерального округа. Тем не менее, численность предприятий малых организационных форм, значительно отличается от показателей в среднем по России. В ЮФО сохраняется неравномерность распределения малых предприятий. Как правило, они располагаются и тяготеют к финансовым ресурсам региональных центров. Это подтверждается сведениями ресурсного центра малого предпринимательства, наибольше число малых предприятий сосредоточено в Краснодарском крае (около 36 тыс.ед.), ростовской области (около 29 тыс.ед.), в Ставропольском крае и Волгоградской области около 13,5 тыс.ед.

В Южном округе на 1000 чел. приходится около 3,9 малых предприятий, в то время как по России 6 предприятий. Численность занятых на них относительно экономики в целом составляет в регионе около 8,4%. При этом государственные статистические данные в ходе формирования данных по малым предприятиям региона не учитывают индивидуальных предпринимателей и крестьянские (фермерские) хозяйства. При учете этих данных численность занятых в сфере малого бизнеса значительно бы выросла и составила около 2,5 млн человек, или почти 30% от общей численности занятых в округе.

Численность занятых в сфере малого и среднего бизнеса, распределяется неравномерно. Так на предприятиях малых организационных форм по ЮФО число работающих составляет около 21,3%. Наибольший удельный вес в общей численности трудящихся в сфере малого бизнеса, приходится на индивидуальных предпринимателей – около 42%, чуть меньше в КФХ – 36,7%. Поэтому не учитывать эти данные при статистической обработке сведений о малом предпринимательстве, кажется нам нецелесообразным. Тем более, что экономическое

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

развитие Южного федерального округа обусловлено высокой долей аграрного сектора в отраслевой специализации его экономики. Основная часть ВВП в Южном федеральном округе формируется за счет сельского хозяйства (около 21%), а значит и крестьянские фермерские хозяйства, вносят свой достаточно весомый вклад в этот показатель [4].

Проблема статистического наблюдения за деятельностью малого предпринимательства связана с тем, что индивидуальные предприниматели не сдают статистическую отчетность. Данные формируются из отраслевых наблюдений за деятельностью индивидуальных предпринимателей, с последующим досчетом результатов хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей до полного круга учета.

Одним из приоритетных направлений для развития малого предпринимательства является создание дополнительных рабочих мест. В сфере экономики по ЮФО занято около 36,8% экономически активного населения. При этом в сфере малого бизнеса, КФХ и индивидуальным предпринимательством занимаются не более 11%. Проблема создания новых рабочих мест более чем актуальна для региона ЮФО, где уровень безработицы к общей численности населения превышает 16,3%, а к трудоспособному населению составляет более 37%. Таким образом, сокращение безработицы возможно, путем трудоустройства этих лиц. Некоторые шаги в этом направлении предлагала Комплексная программа по поддержке малого предпринимательства в Южном федеральном округе. Одним из пунктов этого проекта стало предложение о субсидированном создании и развитии малых предприятий в рамках государственной политики занятости [2].

На сегодняшний день в большинстве регионов округа, несмотря на меры, приняты по поддержке малого предпринимательства, программы по его развитию серьезных сдвигов по повышению его доли в конченых результатах деятельности отраслей экономики региона не наблюдается. Так по результатам реализации программы по поддержке малого предпринимательства в Южном федеральном округе удельный вес занятых на малых предприятиях и индивидуальных предпринимателей, действующих без образования юридического лица, должен был, достигнут 20% экономически активного населения. Однако реальные цифры почти в два раза ниже этого показателя.

С точки зрения возрастного состава населения участвующего в малом бизнесе, наблюдается тенденция к «старению», поэтому необходимо привлекать молодежь. Однако, по некоторым социологическим опросам, молодёжь не желает связывать свою деятельность с малым предпринимательством, прежде всего их останавливает наличие риска потерять свое имущество, отсутствие первоначального капитала и помощи со стороны государства в его приобретении, отсутствие уверенности в удачном исходе и получении прибыли от предпринимательской деятельности.

Практически не изменилась в последние годы отраслевая структура малых предприятий в ЮФО: основная их часть сосредоточена в торговле и общественном питании. Это указывает о достижении максимального рубежа роста малого бизнеса за счет непроизводственной сферы и необходимости стимулирования его промышленной деятельности. Тем не менее, малое предпринимательство стало одним из значительных источников налоговых поступлений. За счет него произошло насыщение региональных и местных рынков товарами и услугами, особенно в агропромышленной, строительной, медицинской и торговой сферах. Это создает необходимые предпосылки для обеспечения его устойчивого роста.

Серьезными препятствиями на пути роста малого предпринимательства на Юге России является распыленность инвестиционных ресурсов, отсутствие информационной базы о перспективных и высокодоходных направлениях вложений инвестиций, а также стихийный характер его развития, что не позволяет в полной мере задействовать потенциал этой сферы.

Большие резервы для экономического роста Южного региона заложены в богатейшем рекреационном комплексе. Главным климатообразующим, лечебным и оздоровительным фактором являются Черноморское побережье и богатейшие гидроминеральные ресурсы Кавказских Минеральных. Из доклада В.Емельянова, председателя Ростовского комитета госстатистики почти четверть санаторно-курортных организаций и организаций отдыха страны расположены в Южном федеральном округе, в том числе около 70% из них сосредоточено на территории Краснодарского края и регионе КМВ [3]. В связи с межрегиональным перераспределением и концентрацией инвестиционных ресурсов в рамках ЮФО открывается потенциал

организации сети малых и средних предприятий на базе крупных корпораций, компаний по совместному освоению и эксплуатации природных, земельных и рекреационных ресурсов.

Туристско-экскурсионная, санаторно-оздоровительная виды деятельности, а также гостиничный бизнес создают благоприятную почву для развития малого и среднего предпринимательства. В последние годы заметная тенденция к созданию благоприятной почвы для развития этого направления, заметно увеличилось количество частных гостинец, кемпингов, домов отдыха. Однако, рынок этого вида услуг сегодня остается слабо развитым. Данная ситуация сложилась из-за влияния большого количеств факторов, как прямых, так косвенных. Одним из таких факторов является стоимость помещений (жилья). В последнее время резко возросла цена квадратного метра жилья и цена аренды за производственные помещения. В среднем по округ рост цен по этим показателям составил около 45–50%. Другой причиной является высокая стоимость строительных материалов используемых при строительстве объектов санаторно-курортного и гостиничного комплекса. Для решения этой проблемы необходимо провести кооперацию крупных предприятий (кирпичные, цементные заводы и т.п.) с малым бизнесом, или дать возможность малым предприятиям осуществлять строительство путем привлечения других малых и средних предприятий (небольшие заводы по производству блоков, строительные и ремонтные бригады, услуги архитекторов, дизайнеров). Развитие любого из этих направлений благоприятно воздействует на развитие малого предпринимательства или хотя бы частично сократит имеющиеся проблемы.

На большинстве курортов в республиках Северного Кавказа и региона Кавказских Минеральных Вод в пик сезона практически невозможно найти свободный гостиничный номер. Сектор гостиничного бизнеса постепенно осваивается на побережье Черного моря, однако недостаточно в остальных районах Южного федерального округа. Поэтому принимаемые на разных уровнях программы помощи малого бизнеса зачастую содержат пункт по развитию механизмов инвестиционной поддержки в данном направлении.

Территориальное месторасположение ЮФО можно использовать для развития малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности, путем кооперации с крупными предприятиями и формами бизнеса. С учетом географического положения и природных условий формируются мощные товаропотоки, обеспечение которых потребует развития портового хозяйства и авиахозяйства. При этом малые предприятия могут обеспечить инфраструктуру (гостиницы, кемпинги, предприятия питания, связь и т.п.) на всем пути перемещения грузов заграницу по территории ЮФО.

В рамках XI Петербургского экономического форума регионами юга России было представлено 82 перспективных инвестиционных проекта. Это и проекты по развитию курортно-рекреационных центров на Азовском, Черноморском и Каспийском побережьях, а также горнолыжных курортов в горах Северного Кавказа [1]. Бизнесу представлены проекты по созданию особых экономических зон курортно-рекреационного типа (детские, деловые, туристические) на Черноморском побережье и в районе Кавказских Минеральных Вод и игорной зоны на берегу Азова.

Кроме того, исходя из особенностей региона и анализа имеющего опыта, приоритетными направлениями развития малого предпринимательства являются: производство и переработка сельскохозяйственной продукции; сфера услуг; коммунальное хозяйство. В данных отраслях целесообразна разработка целевых программ или включение соответствующих мероприятий в региональные программы поддержки малого предпринимательства. Вклад инвесторов в любое из рассмотренных направлений позволит получить прибыль в разы большую, чем во многих других странах мира. При этом владельцы малых предприятий и лица, задействованные в них, смогут не только осуществлять свою деятельность, но и развиваться в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Козак Д.* В ближайшее время Кавказ обречен на инвестиционный бум // Южный федеральный. 2007. № 42.
2. Комплексная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Южном федеральном округе на 2003–2005 годы.
3. Официальный сайт Ресурсного центра малого предпринимательства // http://www.rcsme.ru.
4. Портал правовой поддержки предпринимательской деятельности «Предпринимательское право» // http://www.businesspravo.ru.

ГЕХАЕВА П.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Создание предпосылок для приостановления падения объемов производства с последующим их наращиванием на современном этапе развития Чечни выходит на первое место среди задач экономической политики. Без преодоления спада производства и перевода экономики на траекторию роста не возможно решить ни одной социально-экономической проблемы Чечни. Решительный курс на достижение финансовой и общеэкономической стабильности в государстве и послевоенной Чеченской республике обуславливают повышение требований к качеству макроэкономического прогнозирования.

С учетом этого Министерством экономики, Институтом экономического прогнозирования Чечни была организована и проведена научно-практическая конференция «Экономика Чечни в 2007–20015 гг.», в которой участвовали также представители правительства РФ. На конференции были представлены методология и прогнозы, используемые различными научными учреждениями для разработки прогнозов социально-экономического развития. Основными методами социально-экономического прогнозирования были признаны методы экономико-математического моделирования и экспертных оценок.

Одной из наиболее важных проблем, – возникающих в процессе прогнозирования макроэкономических показателей, была признана проблема прогнозирования поступлений в Государственный бюджет. Существование различных форм собственности и методов хозяйствования, отсутствие эффективного управления производством делают непригодными для использования нормативный метод расчетов поступлений, широко использовавшийся во времена планового ведения хозяйства.

В условиях переходной экономики важнейшим фактором, определяющим объемы производства, а, следовательно, и прогноз объемов сельскохозяйственного производства, является платежеспособный спрос со стороны населения республики. Существенная составляющая этого спроса – расходы на питание населения – финансируется из государственного бюджета (в силу известных причин). Большая доля расходов приходится на бюджетную сферу. Таким образом, точный прогноз развития сельского хозяйства не возможен без учета объемов и структуры бюджетных расходов. Но и поступления в бюджет по указанной методике можно рассчитать лишь исходя из прогноза ВРП республики в настоящий момент и оценок имеющегося сельскохозяйственного потенциала.

Другой недостаток статистических методов заключается в том, что они не могут в достаточной мере учитывать влияние неэкономических факторов, таких как, например, объем расходов, вызванных обострением социально-политической ситуации в условиях переходной экономики.

Все это требует создания новых подходов, которые опирались бы на современные количественные методы исследований – системный анализ и математическое моделирование. Многовариантность развития событий, обусловленная действием непредсказуемых факторов, учитывается путем сценарного прогнозирования. Разработка экспертами сценариев влияния таких факторов предваряет осуществление прогнозов для каждого из сценариев, что дает возможность учесть наибольшее количество аспектов моделируемого процесса. Применение сценарных методов прогнозирования можно рассматривать на примере разработки проекта государственного бюджета на 1998 г. поскольку результаты выполнения бюджета существенно зависят от общей макроэкономической ситуации, на которую влияют труднопредсказуемые факторы, эффективно использовать следующие сценарии:

Сценарий первый («оптимистический»). Предусматривает удешевление импорта (в долларовом эквиваленте) на 8–10% в год, 30%-е снижение общих производственных расходов, жесткую монетарную и кредитную политику, а также снижение кредитных ставок на 5–6%. По мнению экспертов, такой набор условий является наиболее благоприятным для достижения финансовой стабилизации. Наряду с этим жесткая финансовая политика непременно

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

повлечет за собой дополнительное снижение платежеспособности потребителей, поэтому, согласно этого сценария ожидается спад производства в размере 7–9% в год.

Сценарий второй («реалистичный»). Предусматривает сохранение тенденций в инфляции, удорожание импорта до 5% в год, сохранение существующих базовых кредитных ставок. Ожидаемый спад производства не должен превысить 6% в год.

Сценарий третий («умеренно пессимистический»). Отличается от предыдущих предположением о вдвое больших темпах обесценивания национальной валюты и, как следствие, усилением действия внешних факторов также усиливающих инфляционные процессы в обществе. Ожидаемый спад производства 6% в год.

Цель дальнейших исследований – прогнозирование поступлений в консолидированный бюджет республики и определение важнейших направлений расходов. Для этого в рамках изложенных выше макроэкономических сценариев рассматриваются такие подсценарии:

Сценарий первый – А. Включает все предложения сценария первого, а также предусматривает, что показатели деятельности производителей (объем реализации продукции, прибыль, рентабельность) рассчитываются в соответствии с объемами производства продукции, которые указаны в прогнозах Министерства экономики. Покрытие дефицита бюджета за счет эмиссионных источников не может превышать 30%. Фактически данный сценарий – это комплекс условий, при которых рассчитывается проект бюджета.

Сценарий первый – Б. Отличается от предыдущего тем, что показатели деятельности производителей рассчитываются на основе оценок объемов платежеспособного спроса, экспорта и импорта, полученных при помощи моделирующей системы, с учетом прогнозируемого финансового положения потребителей и производителей.

Сценарий второй – А. Включает все предложения второго сценария, а показатели рассчитываются аналогично сценарию первого – А.Сценарий второй – Б. Включает все предложения второго сценария, а показатели рассчитываются аналогично сценарию первого – Б.

Сценарий третий – А. Включает все предложения третьего сценария, а показатели рассчитываются аналогично сценарию первого – Б.

Затем анализируются прогнозы поступлений и основных расходов, выбирают сценарий, по которому наиболее реально и эффектно бы могла развиваться макроэкономическая ситуация.

В условиях экономического спада объемов производства и нестабильности экономической ситуации в современной Чечне происходит усиление использования в прогнозировании социально-экономических явлений и процессов методов экспертных оценок и расчетов. Применение данных методов можно наблюдать при прогнозировании развития объёмов платежеспособного спроса и конечного потребления.

Разработка вариантов прогнозов развития конечного потребления начинается с анализа коэффициентов удовлетворения потребностей населения, которые определяется путем отношения уровней потребления различных видов продукции за разные периоды сначала к реальным, а затем к рациональным оценкам. Также используются в анализе обратные этим показателям индексы потребностей спроса на различные виды продукции.

В процессе анализа эти индексы по различным видам продукции ранжируются по их величине (начиная с самых низких и заканчивая наиболее высокими), а затем группируются через определенный интервал в 5–10 групп (наиболее высокие, высокие, повышенные, выше среднего, средние, ниже среднего, малые) (см. табл. 1). Разнеся полученные ранее индексы реальных, отдельно рекомендуемых и рациональных потребностей по этим группам можно получить три массива информации для содержательного анализа динамики, количественных зависимостей, тенденций и закономерностей развития пропорциональности за отчетные годы.

Рассмотренные выше коэффициенты удовлетворения потребностей и индексы потребностей содержат сопоставление объективных показателей уровней производства с потребностями и платежеспособным спросом населения, исходящим из субъективных и экспертных представлений.

Дальнейшие разработки прогнозных вариантов показателей потребления осуществляются путем сопоставления двух методов на основе гипотетического подхода и изучения развития потребления основных видов продукции за отчетный период. Прогнозные варианты

разрабатываются на перспективу – как путём продления рядов за отчетный период по среднегодовым сложившимся темпам, так и по индексам динамичности.

Таблица 1

Основные количественные признаки и интервалы групп разной пропорциональности

Ранги	Коэффициент удовлетворения потребностей	Индекс потребностей	Степень пропорциональности
Высокие			
1	1,0	10	Полная
2	0,9	1,1	Наивысшая
3	0,8	1,25	Высокая
Средние			
4	0,7	1,4	Повышенная
5	0,6	1,65	Выше средней
6	0,5	2	Средняя
Низкие			
7	0,4	2,5	Ниже средней
8	0,3	3,3	Меньшая
9	0,2	5	Малая
10	0,1	10	Низкая

Сложные и в основном стихийные процессы перехода к рыночной экономике, товарный дефицит и инфляция вносят большие изменения в современную социально-экономическую ситуацию. Ввиду непредсказуемости экономических процессов в переходный период приоритетное значение придается краткосрочному прогнозированию. Основная задача заключается в определении текущих тенденций развития конъюнктуры рынка, отслеживании фактического выполнения годовых планов и внесение соответствующих корректив на будущее.

Сложившаяся в Чечне статистическая база не отвечает требованиям к информационно-статистическому обеспечению краткосрочных прогнозов. Так, до сих пор ежемесячно не рассчитываются такие необходимые для краткосрочного прогнозирования показатели, как нормальный уровень безработицы, заработной платы, рабочего времени, объемы производства, в том числе и сельскохозяйственного, а также другие элементы информационной базы важные для разработки краткосрочных прогнозов.

В краткосрочном прогнозировании макроэкономических показателей используются методы экстраполяции динамики и тенденций развития экономики. Краткосрочный прогноз основывается на прогнозных расчетах номинальной и реальной величин ВРП, объемах промышленного и сельскохозяйственного производства, а также уровня реальной инфляции в целом по республике за предыдущий период и на оценке тенденций изменения конъюнктуры рыночной экономики в целом по стране. Так, например, прогнозная динамика реального ВРП на 2007 г.: по минимальному варианту – в пределах от 3,6 до 2,7%, а по умеренному – от 0,1 до 1,4%. Прогноз объемов и динамики ВРП на 2007 г. выполняется на основе фактических данных за 2005–2006 гг., а также за первые 3 месяца 2007г., о ежемесячных объемах ВРП, индекса потребительских и оптовых цен.

Прогноз был выполнен с учетом тенденций за анализируемый период с учетом ограничения, что в 2007 г. не будут приняты экономические решения, которые существенно повлияют на динамику макроэкономических показателей. После этого была определена связь, достаточная для использования в прогнозе, при которой коэффициенты корреляции между данными довольно значительны. Данная ситуация наблюдалась при сопоставлении динамики коэффициентов ежемесячного роста номинального ВРП (к предыдущему периоду с начала года) в 2005–2007 гг. Расчёты показали, что связь между показателями оказалась почти линейной, что позволило использовать коэффициенты ежемесячного роста номинального ВРП для прогноза.

В процессе разработки краткосрочного прогноза учтены особенности различных производственных систем. В сельском хозяйстве совокупные доходы возрастают в соответствии с

суммой увеличения расходов, а в промышленном производстве скорость увеличения доходов незначительна, поскольку часть прироста доходов «покидает экономику» за счет импорта и теневой экономики.

Прогнозные ежемесячные коэффициенты роста номинального ВРП в марте-декабре 2007 гг. рассчитаны путем умножения соответствующих показателей 2007 г. на соотношение соответствующих коэффициентов февраля 2007 г. и 2006 г., после чего рассчитан объем номинального ВРП за апрель-декабрь 2007 г. Индексы оптовых и потребительских цен в апреле декабре 2007 г. оценены методом экспертных оценок. На их основе рассчитан дефлятор потребительских и оптовых цен .

На основе приведенной методики по данным 2007 г. осуществлен прогноз объем сельскохозяйственного производства на 2008 г., который предусматривал два варианта: умеренный (без учета ожидаемого повышения цен, в случае чего индекс инфляции в 2008 г. составит 8%, а индекс оптовых цен – 5%); минимальный (с учетом административного повышения тарифов на услуги связи и газ для населения на 15,8%).

ГЛУХИХ Л.В., СЕНЮК С.А., СЕРИКОВ Д.А.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Система показателей оценки эффективности процессов реструктуризации направлена на количественную оценку и анализ отклонений в результативности и эффективности деятельности отрасли промышленного производства или промышленного комплекса в результате изменения его структуры, т.е. состава и взаимосвязей основных элементов, составляющих отрасль/комплекс. Следует также учитывать возможность роста эффективности и результативности за счет межотраслевой реструктуризации, изменения состава элементов и связей между ними в масштабе секторов народного хозяйства, а также при создании многопрофильных диверсифицированных холдингов.

В идеале положительный эффект, достигнутый в любой сфере, имеющей отношение к деятельности промышленных предприятий, отраслей, комплексов, должен учитываться при проведении реструктуризации. Вместе с тем, основными целями реструктуризации и, соответственно, количественными показателями, характеризующими эффективность ее процессов, являются: показатели отраслевой конкурентоспособности; показатели финансового состояния; показатели отраслевого развития.

К числу показателей отраслевой конкурентоспособности, рассчитываемых при оценке эффективности реструктуризационных процессов и мероприятий, относятся: доля внутреннего (местного, регионального, национального) рынка конкретной товарной группы, выпускаемой отраслью; объем и структура экспорта продукции отрасли; доля мирового и конкретных международных рынков, занятых промышленностью страны; экспорт инвестиций на базе созданных активов и производственной компетенции в своей стране.

Мы предлагаем использовать следующие показатели для оценки динамики отраслевой конкурентоспособности по результатам реструктуризации:

1) динамика доли конкретного рынка товарной группы

$$Р0=Д_{н\ ксп}0 + Д_{\ импорт}0, \quad (1)$$

$$Д_{н\ ксп}0 = Д_1+Д_2 + \ldots +Д_п \quad (2)$$

$$Д_{н\ ксп}1= (Д_1+Д_2+\Delta Д_1Д_2) + \ldots + Д_п \quad (3)$$

$$Р_1=Д_{н\ ксп}1+Д_{\ импорт}1 \quad (4)$$

где Р – рынок (местный, региональный, национальный) конкретной товарной группы, Р0 – до, $Р_1$ – после проведения реструктуризации, $Д_{н\ ксп}$ – доля рынка, занятая отечественной промышленностью соответственно ($Д_{н\ ксп}0$) и после ($Д_{н\ ксп}1$) реструктуризации, $Д_{\ импорт}$ – доля импорта,

$Д_1, Д_2 \ldots Д_n$ – доли внутреннего рынка, занятые конкретными отечественными предприятиями, $\Delta Д_1 Д_2$ – эффект реструктуризации (например, от объединения предприятий отрасли). Если фактическая или прогнозируемая отраслевая конкурентоспособность за счет реструктуризации повысится, т.е. увеличится доля внутреннего рынка, занятая предприятиями национальной промышленности, реструктуризация имеет смысл;

2) динамика затрат необходимых для захвата доли конкретного рынка товарной группы

$$ЗР0 = З_{н\ ксп}0 + З_{импорт}0, \quad (5)$$

$$З_{н\ ксп}0 = З_1 + З_2 + \ldots + З_n \quad (6)$$

$$З_{н\ ксп}1 = (З_1 + З_2 + \Delta З_1 З_2) + \ldots + З_n \quad (7)$$

$$ЗР_1 = З_{н\ ксп\ 1} + З_{импорт} \quad (8)$$

где ЗР – затраты отрасли на работу на рынке (местном, региональном, национальном) конкретной товарной группы, $З_{00}$ – до, $З_{01}$ – после проведения реструктуризации, $З_{н\ ксп}$ – затраты на долю рынка, занятую отечественной промышленностью соответственно ($З_{н\ ксп}0$) и после ($З_{н\ ксп}1$) реструктуризации, $З_{импорт}$ – затраты на импорт, $З_1, З_2 \ldots З_n$ – затраты конкретных отечественных предприятий, $\Delta З_1 З_2$ – эффект реструктуризации (например, от объединения предприятий отрасли). Если фактический или прогнозируемый уровень отраслевых затрат за счет реструктуризации снизится, т.е. увеличится отраслевая норма прибыли, получаемая предприятиями национальной промышленности, реструктуризация имеет смысл;

3) динамика объема и структуры экспорта продукции конкретной товарной группы

$$Э0 = Э_1 + Э_2 + \ldots + Э_n \quad (9)$$

$$Э_1 = (Э_1 + Э_2 + \Delta Э_1 Э_2) + \ldots + Эn \quad (10)$$

где Э – объем экспорта конкретной товарной группы, $Э_{00}$ – до, $Э_{01}$ – после проведения реструктуризации, $Э_1, Э_2 \ldots Э_n$ – экспорт продукции конкретных отечественных предприятий, $\Delta Э_1 Э_2$ – эффект реструктуризации. Если фактический или прогнозируемый уровень экспорта продукции отрасли за счет реструктуризации возрастет, т.е. вырастет отраслевая результативность, реструктуризация имеет смысл;

4) динамика объема добавленной стоимости по экспорту (в масштабе отрасли)

$$ДС_{00} = ДС_1 + ДС_2 + \ldots + ДС_n \quad (11)$$

$$ДС_{01} = (ДС_1 + ДС_2 + \Delta ДС_1 ДС_2) + \ldots + ДС_n \quad (12)$$

где ДС – объем добавленной стоимости экспорта конкретной товарной группы, $ДС_{00}$ – до, $ДС0_1$ – после проведения реструктуризации, $ДС_1, ДС_2 \ldots ДС_n$ – добавленная стоимость экспорта конкретных видов продукции, $\Delta ДС_1 ДС_2$ – эффект реструктуризации. Если фактический или прогнозируемый объем добавленной стоимости в экспорте продукции отрасли за счет реструктуризации возрастет, т.е. вырастет отраслевая эффективность, реструктуризация имеет смысл;

5) объем и динамика международной конкурентоспособности товарной группы (отличается от объема экспорта направленностью на конкретный товарный рынок)

$$М_{ксп00} = М_{ксп}1 + М_{ксп2} + \ldots + М_{кс} \quad (13)$$

$$М_{ксп01} = (М_{ксп1} + М_{ксп2} + \Delta М_{ксп}1 М_{ксп2}) + \ldots + М_{кспп} \quad (14)$$

где Мксп – объем экспорта конкретной товарной группы, $Э_0$ – до, $Э_1$ – после проведения реструктуризации, $Э_1, Э_2 \ldots Э_n$ – экспорт продукции конкретных отечественных предприятий, $\Delta Э_1 Э_2$– эффект реструктуризации. Если фактический или прогнозируемый уровень международной конкурентоспособности продукции отрасли на конкретном международном рынке за счет реструктуризации возрастет, т.е. вырастет отраслевая результативность, реструктуризация имеет смысл;

6) динамика затрат на экспорт товарной группы

$$ЗЭ_{00} = ЗЭ_1 + ЗЭ_2 + \ldots + ЗЭ_n \quad (15)$$

$$ЗЭ_{01} = (ЗЭ_1 + ЗЭ_2 + \Delta ЗЭ_1 ЗЭ_2) + \ldots + ЗЭ_n \quad (16)$$

где ЗЭ – затраты отрасли на экспорт конкретной товарной группы, $ЗЭ_{00}$ – до, $ЗЭ_{01}$ – после проведения реструктуризации, $ЗЭ_1, ЗЭ_2 \ldots ЗЭ_n$ – затраты конкретных отечественных предприятий, $\Delta ЗЭ_1 ЗЭ_2$ – эффект реструктуризации (например, от объединения предприятий отрасли). Если фактический или прогнозируемый уровень отраслевых затрат на экспорт за счет реструктуризации снизится, т.е. увеличится отраслевая норма прибыли, получаемая предприятиями национальной промышленности, реструктуризация имеет смысл;

7) динамика международных инвестиций, базирующихся на созданных активах отрасли

$$И_{00} = И_1 + И_2 + \ldots + И_n \quad (17)$$

$$И_{01} = (И_1 + И_2 + \Delta И_1 И_2) + \ldots + И_n \quad (18)$$

где И – инвестиции отрасли за рубежом, $И_{00}$ – до, $И_{01}$ – после проведения реструктуризации, $И_1$, $И_2 \ldots И_n$ – зарубежные инвестиции конкретных отечественных предприятий, $\Delta И_1 И_2$ – эффект реструктуризации. Если фактический или прогнозируемый уровень отраслевых инвестиционных затрат за счет реструктуризации растет, т.е. в ближайшей перспективе увеличится отраслевая результативность и повысится отраслевая эффективность, реструктуризация имеет смысл.

Современные подходы к оценке финансовой составляющей процессов реструктуризации выглядят следующим образом. В нефтехимической промышленности для оценки эффективности слияния небольших нефтяных компаний в вертикально интегрированные структуры было предложено использовать модернизированную Z-модель Альтмана, которая описывает финансовую устойчивость отдельно взятых предприятий до слияния и устойчивость вертикально интегрированной компании после слияния [3, 4].

Данная Z-модель имеет вид:

$$Z = 1{,}2 \cdot X_1 + 1{,}4 \cdot X_2 + 3{,}3 \cdot X_3 + 0{,}6 \cdot X_4 + 1{,}0 \cdot X_5,$$

где X_1 – отношение рабочего капитала к общим активам, где рабочий капитал определяется как разность между оборотными средствами и текущими (краткосрочными) обязательствами; X_2 – отношение накопленного капитала к общим активам. Накопленный капитал – та часть капитала корпорации, которая образовалась за счет нераспределенной прибыли прошлых лет; X_3 – отношение балансовой прибыли к общим активам; X_4 – отношение капитала корпорации к общему долгу; X_5 – отношение объема продаж к общим активам.

Сравнение величин Z-модели до и после слияния позволяет сделать вывод об эффективности создания вертикально интегрированной компании. Если величина Z после слияния возросла по сравнению с величинами Z компаний до слияния, то интегрированная компания имеет большую финансовую устойчивость, чем отдельные компании.

Использование этого метода характеризуется простотой расчетов. Особо следует отметить то обстоятельство, что для экспресс-анализа эффективности создания вертикально интегрированных компаний достаточно официально публикуемых отчетов о деятельности компании и не требуется дополнительной экономической информации, которая, как правило, является строго конфиденциальной.

Для адаптации метода экспресс-анализа эффективности создания вертикально интегрированных компаний применительно к алюминиевой промышленности Зуденко В.В. и Денисенко М.А. предлагают изменить состав факторов, входящих в Z-модель. [2] Выполненный анализ показал, что основным значимым фактором, существенно влияющим на финансовую устойчивость предприятия в цветной металлургии, является коэффициент текущей ликвидности, затем в порядке убывания следуют:

– показатель общей платежеспособности;
– рентабельность собственного капитала;
– коэффициент капитализации предприятия;
– коэффициент менеджмента;
– коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами.

Исходя из вышеизложенного, для модели экспресс-анализа эффективности создания вертикально интегрированных структур используются следующие показатели:

X_1 – показатель общей платежеспособности предприятия;
X_2 – рентабельность собственного капитала предприятия;
X_3 – коэффициент капитализации предприятия;
X_4 – коэффициент менеджмента, определяемый как отношение выручки от реализации к текущим обязательствам предприятия;
X_5 – коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами.

В отличие от Z-моделей, которые используются для задач оценки финансовой устойчивости предприятия с учетом ранжирования степени влияния каждого финансового показателя на общую платежеспособность, в модели, применяемой для экспресс-анализа эффективности создания вертикально интегрированных компаний в алюминиевом комплексе, нет необхо-

димости вводить дополнительное ранжирование финансовых показателей. Иными словами, предлагаемая модель для экспресс-анализа имеет вид:

$$R^* = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 > 0$$

Коэффициент капитализации предприятия в российских условиях, когда стоимость капитала предприятия по балансу занижена, позволяет с достаточной степенью точности оценить риск банкротства предприятия. Применение метода расчета коэффициента менеджмента как отношение выручки от реализации к текущим обязательствам предприятия также обусловлено особенностями российской системы налогообложения. Обычно коэффициент менеджмента определяется как отношение прибыли к выручке. Однако в российских условиях предприятие стремится к занижению бухгалтерской прибыли всеми доступными способами. Поэтому стандартный расчет коэффициента менеджмента не позволяет реально принимать решения, касающиеся финансовой устойчивости предприятия. По мнению Я.Д. Вишнякова, А.В. Колосова и В.Л. Шемякина [1], при применении предлагаемого ими метода расчета коэффициента менеджмента как отношения выручки от реализации продукции к текущим обязательствам предприятия будет более точно определяться, насколько эффективно использует предприятие возможные источники получения прибыли.

Методика использования разработанной авторами исследования модели экспресс-анализа эффективности создания вертикально интегрированной компании заключается в следующем. Определяется рейтинговое число для каждого предприятия, которое предполагается включить в состав вертикально интегрированной компании, до слияния. При этом рассчитываются финансовые показатели, входящие в состав расчетной формулы. Затем рейтинговые числа предприятий суммируются. После этого определяются финансовые показатели вертикально интегрированной компании, образованной в результате слияния исходных предприятий, и рассчитывает рейтинговое число. Если рейтинговое число вертикально интегрированной компании превышает значение суммарного рейтингового числа отдельно взятых предприятий до их слияния, то объединение эффективно. Если нет, то объединение нецелесообразно.

Блок финансовых показателей оценки эффективности реструктуризации применительно к предприятиям отрасли производства строительных материалов, по нашему мнению, должен включать три структурные группы показателей: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Разница соответствующих показателей отдельных компаний и вертикально интегрированной компании после слияния будет свидетельствовать о наличии или отсутствии эффективности реструктуризации в финансовой части процесса.

Для промышленного комплекса актуальны следующие показатели эффективности реструктуризации:

1) объем продаж на текущих и новых рынках, возможных к освоению за счет слияния предприятий. Если объем продаж за счет фактора ценовой эластичности растет, то эффект от реструктуризации промышленного комплекса описывается формулой (19)

$$Э_{р\text{-}и} = \sum P_1 Q_1 - \sum P_0 Q_0 = \sum P_1 Q1 - \sum P_1 (Q_0 + \sum Q) \quad (19)$$

где P_1 – новая, более низкая цена на конечную продукцию комплекса, Q1 – новый объем реализации, $\sum Q$ – прирост продаж за счет снижения цены;

2) объем суммарных затрат на производство продукции на текущих и новых рынках.

$$Э_{р\text{-}и} = \sum C_1 Q_1 - \sum C_0 Q_0 = \sum C_1 Q_1 - \sum C_1 (Q_0 + \sum Q) \quad (20)$$

где С1 – новый уровень затрат на конечную продукцию комплекса;

3) объем добавленной стоимости в масштабах промышленного комплекса

$$Э_{р\text{-}и} = \sum ДС_1 - \sum ДС_0 \quad (21)$$

Самой неоднозначной и малопрогнозируемой группой показателей эффективности реструктуризации является группа показателей промышленного развития, которая может быть описана следующими показателями:

1) число инициированных по результатам реструктуризации проектов развития предприятий/отраслей/комплексов;
2) финансовые показатели эффективности инвестиционных проектов развития предприятий/отраслей/комплексов;
3) инновации в производственном и управленческом процессе: новые товары, услуги, комплекс маркетинга, сервис и т.д.

Подводя итог сказанному отметим:

– предлагаемая нами методика оценки эффективности процессов реструктуризации направлена на количественную оценку и анализ отклонений в результативности и эффективности деятельности отрасли промышленного производства или промышленного комплекса в результате изменения его структуры, т.е. состава и взаимосвязей основных элементов, составляющих отрасль/комплекс;
– при анализе эффективности реструктуризации следует также учитывать возможность роста эффективности и результативности за счет межотраслевой реструктуризации, изменения состава элементов и связей между ними в масштабе секторов народного хозяйства, а также при создании многопрофильных диверсифицированных концернов;
– основными показателями оценки эффективности реструктуризации могут быть показатели отраслевой конкурентоспособности, показатели финансового состояния, показатели отраслевого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вишняков Я.Д., Колосов А.В., Шемякин В.Л.* Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях априорно враждебной окружающей среды бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.
2. *Зуденко В.В., Денисенко М.А.* О разработке методики экспресс-анализа эффективности формирования вертикально интегрированных финансово-промышленных структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
3. *Уткин О.Б., Криворожко В.Е., Сеньков Р.В.* Анализ эффективности функционирования нефтяных компаний // Нефтегазовая вертикаль. 1999. № 2.
4. *Уткин О.Б., Криворожко В.Е., Сеньков Р.В.* Анализ эффективности функционирования нефтяных компаний // Нефтегазовая вертикаль. 1999. № 3.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ГЛУЩЕНКО А.В.

КАЧЕСТВО УЧЁТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ

Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в российской федерации на среднесрочную перспективу направлена на повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности и обеспечение гарантированного допуска к ней заинтересованных пользователей [4, с. 4].

Качество – комплексное интегрирующее понятие всех сторон продуктивной деятельности, направленной на удовлетворение многообразных потребностей общества и каждого человека. Понятие качества прошло эволюционный путь развития от античных времен до настоящего времени и имеет многоаспектные трактовки.

С философских позиций категория качества впервые была проанализирована Аристотелем. Он называл качество одной из десяти существующих категорий (сущность, количество, качество, отношение, место, время, действие, страдание, обладание, самонахождение (положение). Аристотель определил качество как «видовое отличие», как «тот пребывающий видовой признак, который отличает данную сущность в ее видовом содержании от другой сущности, принадлежащей к тому же роду» [12, с. 204, 207].

Гегель представил качество как логическую категорию, составляющую начальную ступень познания вещей и становления мира, как непосредственную характеристику бытия объекта. По определению Гегеля, «качество есть вообще тождественная с бытием определённость… Нечто есть благодаря своему качеству то, что оно есть, и теряя свое качество, оно перестает быть тем, что оно есть».

В Большой Советской Энциклопедии (третье издание, 1970-е гг.) приводится такое определение: «Качество – философская категория, выражающая неотделимую от бытия объекта

его существенную определенность, благодаря которой он является этим, а не иным объектом. Качество отражает устойчивое взаимоотношение составных элементов объекта, которое характеризует его специфику, дающую возможность отличать один объект от другого. Именно благодаря качеству каждый объект существует и мыслится как нечто отграниченное от других объектов». Аналогичные определения даются и в других энциклопедических изданиях.

В Малом энциклопедическом словаре формулируется: «Качество – одна из важнейших категорий, совокупность всех свойств, дающих вещи определенность, отличающую ее от всякой другой вещи» [2, с. 2051].

В Энциклопедическом словаре содержится следующее определение: «Качеством называется такая определенность каждого предмета, явления или процесса, изменение которой означает коренное изменение этого предмета, явления или процесса… В отличие от качества, количеством называется такая определенность, изменения которой до известного момента не меняет коренным образом предмет, явление или процесс» [14, с. 56].

В Словаре русского языка С.И. Ожегова дается двоякое толкование качества: 1) наличие существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих один предмет или явление от других; 2) то или иное свойство, достоинство, степень пригодности кого/чего-нибудь [9, с. 249].

Во всех приведенных философских и энциклопедических определениях (дефинициях) качества содержится важный признак – указание на отличие сравниваемых по качеству объектов (предметов, явлений, процессов).

Социально-экономическое понятие качества продукции или услуг в отличии от философской трактовки качества рассматривается с позиций потребления.

Полнота удовлетворения потребностей, как отмечают Медведев В.А., Абалкин Л.И. и др., зависит не только от величины общественного продукта, но и от его качества, соответствия его структуры содержанию и структуре потребностей [6].

Продукт, предназначенный для обмена (продажи), обладает, с одной стороны, стоимостью, а с другой стороны – потребительной стоимостью.

Количественная сторона потребительной стоимости как экономической категории – это мера удовлетворения определенной потребности в данном продукте, которая, как подчеркивал К. Маркс, «отчасти определяется качеством продукта…, его специфической полезностью, пригодностью, отчасти – количеством…» [5].

В связи с этим В.И. Сиськов и В.В. Шаповалов делают справедливый вывод о том, что качество продукции как экономическая категория имеет отношение к удовлетворению определенной потребности единицей данного продукта, при этом качественная сторона этой категории представляет собой способность единицы данного продукта удовлетворять определенную потребность, а количественная сторона – это мера удовлетворения определенной потребности единицей данного продукта [11].

Технико-экономическое понятие «качество продукции», в отличие от философского понятия «качество», затрагивает только те свойства продукции, которые связаны с возможностью удовлетворения продукцией определенных общественных или личных потребностей в соответствии с ее назначением.

Так, в Энциклопедическом словаре [14, с. 57] качество продукции определяется как «соответствие выпускаемой промышленной продукции по своим свойствам установленным техническим условиям».

В проекте Закона СССР «О качестве продукции и защите прав потребителей» (февраль 1989 г.) предлагалось такое определение: «Качество продукции – совокупность свойств, отражающих уровень новизны, надежность и долговечность, экономичность, эргономические, эстетические, экологические и другие потребительские свойства продукции, придающая ей способность удовлетворять обусловливаемые или предполагаемые потребности в системе производственных отношений».

Отечественный ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» даёт определение качества продукции как совокупности ее свойств, обусловливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [2].

Международная организация по стандартизации ИСО дает общее определение качества как степени, с которой совокупность собственных характеристик (отличительных свойств)

выполняет требования, то есть удовлетворяет потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным. Причем требования могут выдвигаться различными заинтересованными сторонами (лицами, заинтересованными в деятельности или успехе организации – потребителями, владельцами, работниками организации, поставщиками, банкирами, ассоциациями, партнёрами или обществом) [8, 7].

Как видим, современное представление о качестве базируется на степени удовлетворения запросов потребителей (физических лиц; юридических лиц; общества в целом).

Продукция (продукт) рассматривается как материализованный результат процесса трудовой деятельности, обладающий полезными свойствами и предназначенный для удовлетворения потребностей общественного или личного характера. Результаты труда могут быть овеществленными и неовеществленными. Учетная информация, являясь главным продуктом бухгалтерского учета и отчетности, относится к неовеществленным результатам труда.

Информационные потребности ассоциированы с требованиями различных групп пользователей учетной информации (управленцы, инвесторы, кредиторы, налоговые органы). Состав потребителей учетной информации неоднороден, но их объединяет заинтересованность в полезных данных.

Полезность учетной информации раскрывается через призму ее качественных характеристик. Во всех концептуальных основах финансового учета и отчетности качественные характеристики учетной информации, как правило, совпадают.

Основными качественными характеристиками финансовой информации в соответствии с международными стандартами являются понятность, уместность, надежность, сопоставимость.

Указанные характеристики, по мнению известных американских ученых Л.А. Бернстайна [1], Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда [13] необходимо рассматривать как иерархию качеств. От соблюдения данных качественных требований зависит в конечном итоге полезность информации бухгалтерского учета и отчетности для принятия решений пользователей. Иерархия качеств, по их мнению, отделяет качества, специфические для пользователей, от качеств, свойственных самой информации. Поэтому при характеристике качеств учетной информации им, в первую очередь, выделяется такое качество, как понятность или воспринимаемость.

В экономической литературе существуют и другие мнения по определению наиболее значимых качественных характеристик учетной информации.

Не умаляя роли и значения указанных ученых в развитии теории, методологии и практики бухгалтерского учета и отчетности в целом, необходимо отметить, что основная задача в формировании и представлении информации, с точки зрения методологии бухгалтерского учета, состоит в соблюдении равновесия или компромисса между качественными характеристиками независимо от иерархии этих качеств. Основная цель состоит в том, чтобы достичь соответствующего соотношения между характеристиками для выполнения основного предназначения финансовой отчетности. А важность качественных характеристик – это понятие относительное.

По нашему мнению всегда необходимо иметь в виду, что качество одной и той же информации при реализации различных целей и/или видов учета – различно, соответственно отличаются в различных предметных областях наборы параметров (показателей) и методики определения качества учетной информации.

Целевые запросы пользователей, определяемые экономической ситуацией, диктуют требования и приоритетные характеристики учетной информации, их содержание и значимость (интерпретацию).

Так если для финансового учета достоверной считается отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, то в управленческом учете важнее объективность данных, их соответствие действительности. Понятие достоверности в учете для управления ближе к определению, используемому в аудите, где под достоверностью понимается возможность для компетентного пользователя делать на основе данных учета и отчетности правильные выводы.

Главным требованием к информации, формируемой в системе управленческого учета, можно назвать её релевантность, т.е. существенность, приемлемость для вырабатываемых решений. Все остальные требования выполняют подчиненную роль. Нерелевантная, несу-

щественная для данного решения информация, даже если она абсолютно достоверна, не может помочь в принятии правильного решения.

Релевантными с позиций принятия управленческого решения являются данные и сведения, учитывающие условия, в которых принимается решение, его целевые критерии, имеющие набор возможных альтернатив и характеризующие последствия реализации каждой из них.

Одним из требований к управленческому учету является его целостность и понятность для пользователей. Это означает, что управленческий учет должен быть системным даже в тех случаях, когда он ведется без использования первичной документации, счетов и двойной записи. Системность в этом случае означает единство принципов отражения учетной информации, взаимосвязь регистров учета и внутренней отчетности, обеспечение в необходимых случаях сопоставимости ее данных с показателями бухгалтерского учета и отчетности.

Понятность данных и результатов управленческого учета важна потому, что его потребителями являются не только бухгалтеры и экономисты, но в основном администрация предприятия и линейные работники управления (инженеры, техники, мастера), т.е. лица, не имеющие специальной экономической подготовки. Понятность для них информации управленческого учета обеспечивается за счет отражения в учетных регистрах результатов анализа полученных показателей, представления данных в виде аналитических таблиц, графиков, динамических рядов и т.п. Понятности способствует и ориентация управленческого учета на отклонения от норм и нормативов.

Своевременность управленческого учета означает его возможность обеспечить менеджеров необходимой информацией к сроку принятия решений. Делается это обычно на основе регламентных графиков.

Важно также, чтобы внутренняя отчетность была регулярной, т.е. повторяемой во времени. Более того, к информации для внутреннего управления предъявляется ряд специфических требований. Она должна быть: оперативной, формируемой по принципу «чем быстрее, тем лучше»; целевой, т.е. направленной на решение конкретных задач управления; адресной, имеющей ориентацию на конкретного потребителя – менеджера и решаемые им задачи; достаточной. Информация не должна быть излишней, но вполне достаточной для принятия соответствующих решений; экономичной в получении и использовании; гибкой, приспособленной к возможностям изменений в бизнесе.

Применительно к консолидированной финансовой отчетности особое значение приобретает такая качественная характеристика учетной информации как последовательность и сопоставимость, она заключается в следующем.

Материнская компания придерживается принятых форм консолидированного баланса, консолидированного отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним от одного отчетного периода к другому. Дополнения и изменения к утвержденным формам отчетности подробно раскрываются и обосновываются в пояснениях к консолидированному отчету с указанием причин.

Для всех предприятий интегрированной группы устанавливается единая учетная политика, а по возможности и единые принципы оценки активов и обязательств. В случае нарушения такого единства все изменения должны быть аргументированы и оценены в стоимостном выражении, если они не связаны с изменением законодательства РФ. Это правило следует рассматривать как особенность формирования консолидированной финансовой отчетности группы.

Потребность в информации определенного качества предопределяет особую важность для экономической науки и практики исследования сущности, уровня и критериев оценки полезности учетной информации, а следовательно и ее качества.

Таким образом, обобщая высказанные положения, определение понятия качества учетной информации мы предлагаем в следующем виде.

Качество учетной информации – совокупность свойств учетной информации, отражающих степень пригодности конкретной информации об объектах и их взаимосвязях для достижения целей, стоящих перед пользователями, при реализации тех или иных видов деятельности.

Ростом потребительских качеств учетной информации можно управлять на всех стадиях ее жизненного цикла, путём воздействия на правильность её отбора и формирования критериев для адекватного отражения заданных свойств объекта.

Сложность заключается именно в формулировке этих критериев и постоянном их изменении в связи с требованиями хозяйственной практики. Сегодня качественной следует считать систему, которая позволяет в любой ситуации найти способ учета, адекватный сложившейся хозяйственной ситуации [10, с. 49].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпритация. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А.* Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. М.: Терра, 1994.
3. ГОСТ 15467-79/Государственный стандарт Союза ССР «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Государственного комитета СССР по стандартам № 244 от 26.01.1979.
4. Концепция развития бухгалтерского учёта и отчётности в Российской федерации на среднесрочную перспективу. Одобрена приказом Минфина РФ № 180 от 01.07.04 // Бухгалтерский учёт. 2004. № 9.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23.
6. *Медведев В.А.,Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. и др*. Политическая экономия: Учебник. М.: Экономические науки, 1988.
7. Международный стандарт ИСО 8402: 1994 (E/F/R). Управление качеством и обеспечение качества. Словарь ИСО, 1994.
8. Международный стандарт ИСО 9004-2: 1991. Общее руководство качеством и элементы системы качества. Ч. 2. Руководящие указания по услугам. М.: Всерос. науч.-исслед. ин-т сертификации Госстандарта России (ВНИИС), 1996.
9. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1978.
10. *Рассказова-Николаева С.А.* Принципы регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учёт. 2006. № 8.
11. Система экономического обеспечения качества продукции: трудовая теория потребительной стоимости. М.: Издательство стандартов, 1992.
12. Философский энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000.
13. *Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.* Теория бухгалтерского учёта. М.: Финансы и статистика, 2000.
14. Энциклопедический словарь. Т. 2. М.: Гос. науч. изд-во «БСЭ», 1954.

ГОНТАРЕВА Д.Н.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Современное общество РФ высокоурбанизировано, поскольку большинство населения проживает в городах разных размеров и уровней социально-экономического развития. 169 городов с численностью населения более 100 тыс. человек и 2560 городских поселений, концентрируют значительную часть населения. Города оказывают большее влияние на политику, экономику, науку и другие важнейшие сферы жизнедеятельности человека.

По численности населения выделяют поселения до 1 тыс. человек; поселки, в том числе и городско типа – от 1 тыс. до 50 тыс. человек; малые города – от 50 до 100 тыс. человек; средние города – от 100 до 500 тыс. человек; крупные города – от 500тыс. до 1 млн человек, мегаполисы – от 1 до 10 млн человек и мегасистемы городов – свыше 10 млн человек.

Экономика городов современной России сложились под влиянием ряда факторов, таких как: природно-пространственный, геополитический, демографический, исторический, поселенческие, урабанизационные формы и особенности городского развития.

На современном этапе значительное влияние на развитие городской экономики оказывают процессы, начавшиеся в 90-е годы: более 900 городов попали в устойчивое кризисное состояние, поскольку советские города, были городами-заводами, строились вокруг предприятий, а с переходом на рыночные рельсы не выдержали конкуренции и обанкротились. Быстрый рост числа постсоветских городов происходил на фоне запустения многих малых и средних городов [7, с. 30].

Город в рыночной экономике – это город – «предприниматель», мобилизовавший местные социальные, политические и экономические ресурсы в единый связный организационный комплекс для разработки четкой стратегии экономического развития и обеспечения ей долговременной поддержки, как со стороны органов власти, так и со стороны частного сектора. Город – это объединение хозяйствующих субъектов в процессе их функционирования.

В современной России сформировались следующие четыре типа городов-центров концентрации российской экономики:

– Москва и Санкт-Петербург, причем на Москву приходиться около 21% суммарного ВРП страны, на Санкт-Петербург 4%;
– города – миллионеры (показатели в 1,5-2 раза ниже Москвы);
– города – центры регионов, концентрирующие население, дающие агломерационный эффект, ведь чем крупнее центр, тем быстрее в нем будут развиваться отрасли экономики «нового типа»;
– монопрофильные города – главный фактор роста этих городов экспортная специализация, востребованная рынком [6, с. 113].

Современные города – сложные, открытые экономические системы, отличающиеся по целям, задачам, ресурсам и функциональному назначению. Городская экономика – это, прежде всего система, состоящая из двух взаимосвязанных блоков. Это блок производительных сил и блок производственных отношений. Производительные силы составляют материально-техническую базу отраслей городской экономики, а производственные отношения обычно структурируются по группам. Главным в этом блоке являются экономические отношения, т. е. отношения между различными субъектами хозяйства [9, с. 25].

Городская экономика – это система хозяйствующих субъектов ограниченных видом собственности, определенным характером деятельности и территорией, на которой осуществляется эта деятельность, и производятся товары и услуги; это индустриальная экономика, которая представляет единство градообразующих и градообслуживающих отраслей.

Градообразующие объекты – основа всей жизнедеятельности города, начиная от его возникновения, развития и функционирования. Эта база представляет собой совокупность отраслей предприятий, учреждений и организаций, результаты, деятельности которых в основном направлены на выполнение функций выходящих за пределы данного города, а также функции занятости, производства товаров и услуг. Градообслуживающие объекты в основной части относятся к непроизводственной сфере. Составной частью является городское хозяйство, включающее предприятия ЖКХ и бытового обслуживания населения, пассажирский транспорт, учреждения здравоохранения и социального обеспечения, просвещения, культуры и искусства. Эти объекты выполняют внутренние функции, связанные с производством услуг для удовлетворения потребностей населения.

Согласно современным социально-экономическим представлениям, в системе город выделяют три градообразующие подсистемы, взаимодействие которых определяет ее устойчивость [5, с. 30]: демографическая (население с его функциями); техническая (все искусственные материальные образования, создающие инфраструктуру города); экологическая (естественная среда, включенная в систему города).

В каждом городе можно выделить важнейшие структуры, на которые возложено выполнение различных функций по отношению к своему населению, обществу и государству: административная – это место города и его жителей в общественной системе; социально-инфраструктурная – общественная среда и социокультурная атмосфера города; производственная (производственно-инфраструктурная) – производственный профиль, его место в экономике и социально-экономической жизни региона и страны в целом; инженерная и коммунальная инфраструктура – система жизнеобеспечения населения данного города, уровень ее развития; институциональная – совокупность правовых, экономических, социальных и других институтов.

Экономика города – это система отношений, связанная с производством, перераспределением и обменом востребованных товаров и услуг, неразрывная часть производственного процесса, учитывающая интересы внешних хозяйствующих субъектов, расположенных далеко за пределами города.

Эффективность экономики отраслей городского хозяйства как совокупности предприятий различных отраслей экономики: энергетики, транспорта, дорожного и промышленного строительства, эксплуатации зданий, сооружений, переработки отходов, торговли, водоснабжения и др., связанных с обеспечением жизнедеятельности и развития современного города, определяется объемом и качеством реализуемых населению услуг и оптимизацией затрат.

А. Фишер и К. Кларк выделили в экономике города различные сектора: первичный, вторичный, третичный, четвертичный. Согласно типологии Фишера выделяются три сектора экономики. К первичному сектору относится деятельность, связанная с получением первичных ресурсов (земля, сельское и лесное хозяйство, рыболовство, горнодобывающая промышленность). К вторичному сектору относятся отрасли обрабатывающей промышленности. Третичный сектор охватывает сферу услуг (швейные, ателье и ремонт обуви), строительство и некоторые другие виды деятельности.

Такое описание характерно для индустриальной цивилизации. Постиндустриальное общество, привело к существенному размыванию границ между вторичным и третичным секторами, что привело к появлению особого вида услуг: финансовое и юридическое обслуживание, информационные услуги, специфическую группу услуг для бизнеса, который можно выделить в четвертичный сектор экономики города. Можно выделить пятеричный сектор – услуги для населения, требующие особенно высокого уровня квалификации персонала (образование, медицина, административное обслуживание и т.п.).

В России сегодня происходит процесс бурного роста населения мегаполисов. Концентрация населения в крупнейших городах позволяет извлекать дополнительную прибыль благодаря низким издержкам при организации крупномасштабного производства и получить дополнительный эффект от использования высокоразвитой инфраструктуры, дает возможность совместного использования производственно-коммерческой, рыночной, социальной и инфраструктурой [4, с. 60].

Развитые страны уже столкнулись с проблемами концентрации населения вокруг крупных городов. Первый блок проблем связан с нехваткой свободных площадей для расширения производства и развитие новых отраслей, а также для строительства жилья, второй блок – транспортные (пробки), экологические (загрязнение окружающей среды) и, социальные и экономические проблемы слаборазвитых и депрессивных территорий. В то же время при разгрузке крупнейших центров возникает проблема несовпадения интересов бизнеса и государства.

Постиндустриальная экономика характеризуется процессами деурбанизации общества, формированием информационных, сервисных городов и развитием пригородной экономики. Появилась возможность территориально разобщить различные подразделения компаний, и часть их производственных цепочек, особенно массовое производство, перенести во внеагломерационное пространство и экономить значительные средства. В западных странах государство выводило из крупнейших центров непосредственно подконтрольные ему предприятия и учреждения, в том числе в сфере управления и науки. Наибольших успехов достигли Великобритания и Франция. В этих странах вывод предприятия и учреждений из столичного региона немало способствовал развитию «метрополий равновесия», поощряемых государством для создания противовесов столице [6, с. 261].

В России глубоко этот вопрос затронули сравнительно недавно. Ярким примером является Москва: проект перенесения промышленной зоны за пределы города и постройкой на освободившихся местах доступного и комфортного жилья. В Москве промышленными предприятиями занято 20,9 тыс. гектаров земли, самые крупные из них «ЗИЛ», «Москвич», «Серп и Молот» [3, с. 54]. Эта тенденция в скором времени будем характерна для многих крупных и крупнейших городов, поскольку около 85% российских городов СССР строилось на базе крупных предприятий, а после закрытия этих предприятий промышленные пояса являются колоссальным сдерживающим фактором для развития генеральных планов.

Тенденциями регионального развития современных западных стран является субурбанизация населения, когда оно покидает крупнейшие центры, желая жить вне пределов агломе-

раций. «Малоэтажность» захватила одновременно и часть населения, и часть бизнеса. Снижения численности населения и занятости во многих крупнейших центрах удалось добиться путем вывода из них значительного числа предприятий и учреждений.

В российских условиях, когда городу не хватает своей территории для концентрации предприятий, так же как и в зарубежных странах, задействуют пригородные зоны, принимающие значительную часть общегородских функций, как необходимый элемент городского целого. Одной из формой освоения пригородных территорий крупнейших городов является создание городов – спутников, то есть специализированных и в некоторой степени самодовлеющих функциональных единиц в системе урбанизированного района [8].

Город как центр концентрации производства и населения – это город прошлого, сегодня город – это урбанизированный район, обширная территория интенсивного освоения, сочетающая традиционные городские функции с сельскохозяйственным производством и организацией отдыха. Роль пригородной зоны урбанизированного района непрерывно растет, поскольку, все большая часть промышленности и транспорта, торговли и жилья оказывается за пределами традиционной городской черты.

Развитие экономики города в целом – процесс изменений многих, если не всех его подсистем, цель которого – достижение намеченного уровня развития экономической, социальной, инфраструктурной и других сфер (подсистем) для удовлетворения потребностей населения, создания здоровой социальной среды, соблюдения интересов государства, экологических норм, а не только интересов производства. Ее развитие должно иметь три аспекта: экономическое развитие, планирование и партнерство частного бизнеса и власти.

В западных странах реализуются программы строительства новых городов, например, британские программы развития новых и расширяющихся городов, на основе идеи «города-сада». За счет миграции населения и хозяйства из «ближайших» агломераций удалось создать экономически вполне автономные центры, а отнюдь не города-спальни, в которых отмечается высокое качество жизни населения.

Создание внутри города нескольких районов как один из типов развития городской экономики, по мнению Портера, развивает так называемые кластеры, концентрирующие в себе частные компании, государственные и общественные организации и университеты. Например, Лондон был разделен на 10 кластеров, каждый специализируется на своей сфере деятельности, один стал центром образования, другой торговли, третий промышленности, четвертый зоны отдыха [2, с. 104]. Естественно, создание кластеров характерно для крупных и крупнейших городов, концентрирующих население и различные отрасли, а для малых и средних – это развитие приоритетных отраслей, отраслей специализации и жизнеобеспечивающей сферы.

Социально – экономические отношения, необходимые для развития экономики города, должны основываться на следующих принципах: взаимосвязанности между отдельными индивидами, группами и субъектами хозяйства; эффективности управления системой городского имущества; пропорциональности в развитии различных секторов экономики города; самодостаточности, развитие экономики города на основе собственных ресурсов; дублирования в работе предприятий жизнеобеспечения, самосохранения, предполагающего адаптацию экономики города к изменениям факторов внешней среды; экономической целесообразности.

Будущее, на наш взгляд, за городскими агломерациями, где один город будет насчитывать 600 тыс. жителей, а 2–3 граничащих с ним – ещё по 200 тыс. При этом согласовываться и решаться проблемы должны по горизонтали. Функционирование всех видов инфраструктуры в граничащих населенных пунктах должно осуществляться в единых направлениях.

Таким образом, экономика городов ориентирована, прежде всего, на устойчивое развитие, подразумевающее собой благоприятные условия жизни, экономическую и экологическую безопасность. Достичь этого можно за счёт пространственного расширения территорий и развитие пригородных зон как непосредственных точек развития, ввиду транспортной, информационной и квалифицированной близости городских ресурсов и за счет повышения устойчивости финансово-кредитной системы как фундамента нового этапа устойчивого развития, связанного с созданием инновационных производств, с финансированием крупных инфраструктурных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артоболевский С.* Крупнейшие агломерации и региональная политика: от ограничения роста к стимулированию развития (европейский опыт) // Крупные города и вызовы глобализации / Под ред. В.А. Колосова, Д. Эккерта. Смоленск, 2003.
2. *Бартер С.* Как сделать город успешным? Стратегическое развитие: как это делается в Лондоне // Муниципальная власть. 2003. № 5.
3. *Белых А.* Зона особого внимания // Бизнес-журнал. 2007. № 10.
4. *Джанбурчин К.* Прогнозирование развития мегаполиса // Экономист. 2003. № 5.
5. *Зарубина Е.М., Сологуб В.А.* Квадратура круга реформ. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
6. *Зубаревич Н.* Города как центры роста российской экономики // Управленческое консультирование. 2006. № 2.
7. *Лексин В.* Региональные столицы в экономике и социальной жизни России // Вопросы экономики. 2006. № 7.
8. *Пчелинцев О.С.* Рациональное размещение производства и проблема больших городов // Электронная версия бюллетеня «Население и общество» «Демоскоп Weekly» (http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/polka/gold_fund010.html).
9. Экономика города: Учеб. пособие / Под. ред. Ю.Ф. Симионова. М.: ИКЦ «Март», Ростов н/Дону, 2006.

ГЯТОВ А.В., КОЛЕСНИКОВА О.В.

АНАЛИЗ БАЗОВЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНЕ

В практике стратегического менеджмента существуют основные, наиболее распространенные, выверенные практикой и широко освещенные в литературе стратегии развития бизнеса, которые часто называют базисными или эталонными. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология. Установление наиболее оптимальной стратегии развития агропромышленного комплекса на современном этапе его развития как раз будет производиться на основе существующих базовых подходов, определенного выше критерия обеспечения устойчивости функционирования АПК региональной экономики, выбора крупнотоварных структур в качестве наиболее приоритетной категории сельхозтоваропроизводителей, с учетом их внутренней дифференциации на базе различных экономических потенциалов. Обобщая исходные требования к выбору будущей стратегии развития АПК региональной экономики можно сформулировать 2 различные конечные цели, стоящие перед предприятиями – лидерами отрасли, и перед потенциальными банкротами. Если для первых это будет стратегия закрепления их текущего устойчивого положения, то для вторых, которые объективно не имеют реальной самостоятельной возможности обеспечить соответствие выбранному нами целевому критерию, напротив, его достижение за счет воздействия извне.

Ниже приведем характеристику основных видов базисных стратегий.

Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые стратегии концентрированного роста. Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

Конкретными типами стратегии первой группы являются следующие:

– стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Для реализации этой страте-

гии требуются большие маркетинговые усилия. Реализация этой стратегии допускает также осуществление так называемой горизонтальной интеграции, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами;

– стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;
– стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи прироста за счет производства нового продукта, предполагает реализовывать на уже освоенном фирмой рынке.

Следует сразу же отметить, что первая группа стратегий наиболее предпочтительна для рынков с монополистической или олигополистической конкуренцией. Именно предприятия, действующие в подобных конкурентных условиях, отвечающим признакам вышеуказанных рыночных структур, могут позволить их полномасштабную реализацию. Реализации стратегий первой группы предусматривает комплексное использования практики маркетинга для продвижения товара и завоевание рынка. Однако следует признать, что в рыночных структурах, близких к совершенной конкуренции, к которым, без сомнения, относится продовольственный рынок, использование подобной стратегии в чистом виде не будет отличаться высокой эффективностью.

Вторую группу эталонных стратегий составляют такие стратегии бизнеса, которые предполагают расширение фирмы путем добавления новых структур. Эти стратегии называются стратегиями интегрированного роста, осуществляемые как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли.

Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

– стратегия обратной вертикальной интеграции, направленная на рост организации за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур, осуществляющих снабжение. Реализация стратегии обратной вертикальной интеграции может дать организации благоприятные результаты, связанные с уменьшением зависимости от колебания цен на комплектующие и запросов поставщиков. При этом поставки, как центр расходов для фирмы, могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр доходов.
– стратегия вперед идущей вертикальной интеграции, выражающаяся в росте предприятия за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между ним и конечным потребителем, т.е. над системами распределения и продажи. Данный тип интеграции выгоден в тех случаях, когда посреднические услуги очень расширяются или когда фирма не может найти посредников с качественным уровнем работы.

Практика последних лет показывает, что использование стратегий развития данной группы во многом способно разрешить большую часть текущих проблем АПК в переходный период. Анализ показывает, что построение всех агропромышленных групп базируется на широком применении стратегий как обратной, так и прямой вертикальной интеграции. К примеру, основной сферой деятельности «материнской» компании ЗАО «Концерн ЗЭТ» (Урванский район КБР) является переработка сельхозпродукции, в частности производство халвы и растительного масла под торговой маркой «Наше масло». Для обеспечения основного производства необходимым количеством сырья в настоящее время идет масштабное приобретение земельных угодий, создание на базе бывших самостоятельных субъектов дочерних предприятий. Можно сделать вывод, что использование вышеуказанных стратегий интегрированного роста в сельском хозяйстве возможно только в рамках мощных интегрированных структур, обладающих достаточными финансовыми средствами для их полномасштабной реализации. Данный вид стратегии развития, по-нашему мнению, будет выступать оптимальным как для предприятий - лидеров, так и для потенциальных банкротов. Но если для первых это означает еще большее усиление устойчивости их стратегических позиций, то для вторых вхождение их в качестве составных элементов крупных интегрированных структур в настоящее время представляется единственно возможным путём обеспечения их дальнейшего устойчивого функционирования. Более детальное изучение вопроса использования стратегий интегрированного роста агропромышленного производства региональной экономики произведем ниже.

Третьим типом эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии сокращения. Данные стратегии реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие, как, например, структурная перестройка и т.п. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения. Реализация данных стратегий зачастую проходит не безболезненно для фирмы. Однако необходимо четко осознавать, что это такие же стратегии развития фирмы, как и рассмотренные стратегии роста, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, в определенных обстоятельствах это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и всеобщее ускорение - взаимоисключающие процессы развития бизнеса.

Выделяются три типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса: – стратегия ликвидации, представляющая собой предельный случай стратегии сокращения и осуществляющаяся тогда, когда фирма не может вести дальнейший бизнес;

– стратегия «сбора урожая», предполагающая отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан, но может принести доходы во время «сбора урожая». Данная стратегия предполагает сокращение затрат на закупки, на рабочую силу и максимальное получение дохода от распродажи имеющегося продукта и продолжающего сокращаться производства. Стратегия «сбора урожая» рассчитана на то, чтобы при постепенном сокращении данного бизнеса до нуля добиться за период сокращения получения максимального совокупного дохода;
– стратегия сокращения, заключающаяся в том, что фирма закрывает или продает одно из своих подразделений или бизнесов для того, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса. Часто эта стратегия реализуется диверсифицированными фирмами тогда, когда одно из производств плохо сочетается с другими. Реализуется данная стратегия и тогда, когда нужно получить средства для развития более перспективных либо же начала новых, более соответствующих долгосрочным целям фирмы бизнесов.

На нынешнем этапе развития сельского хозяйства Кабардино-Балкарской республики стратегии сокращения являются ее неотъемлемой частью. Однако следует признать, что использование всего спектра представленных вариантов данной группы стратегий не представляется возможным. Стратегия полной ликвидации организации, по нашему мнению, никак не относится к стратегиям развития, поскольку представляет ликвидацию организации, что не может никак являться целью эволюционного развития хозяйствующего субъекта. Использование стратегии «сбора урожая» позволяет создать основу для реструктуризации организации, но в конечном итоге она будет сводиться к стратегии сокращения, их отличительным признаком будет лишь начало непосредственного сокращения того или иного вида деятельности. При «сборе урожая» этот момент максимально растягивается во времени, при стратегии сокращении сроки же напротив максимально сжаты. Полноценной стратегией для сельскохозяйственной организации они являться не будут. Важнейшей характеристикой любой стратегии служит ее долгосрочность. В сельском хозяйстве же реализация стратегий сокращений более относится к текущей деятельности, поскольку сокращение тех или иных видов деятельности должны осуществляться в кратчайшие сроки с момента принятия решения до момента практической реализации. Во многих случаях от этого будет зависеть дальнейшая судьба всего предприятия в целом. Поэтому, по нашему мнению, стратегии сокращения применительно для сельского хозяйства не являются стратегиями как таковыми в чистом виде и являются составными элементами текущей деятельности сельхозпредприятия.

Четвертой группой эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии диверсифицированного роста.

Стратегиями данного типа являются следующие:

– стратегия центрированной диверсификации, базирующаяся на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов. При этом существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает, исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рын-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования фирмы.

– стратегия конгломеративной диверсификации, состоящая в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми новых продуктов, которые реализуются на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов, в частности от компетентности имеющегося персонала, и в особенности высшего управленческого звена, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых финансовых ресурсов и т.п.

Очевидно, что стратегия конгломеративной диверсификации в настоящий момент выступает мало приемлемой для развития сельского хозяйства ввиду чрезвычайной сложности ее практической реализации, что касается реализации стратегии центрированной диверсификации, то она также представляется оптимальной с точки зрения выбранного нами критерия устойчивости функционирования организации на региональном продовольственном рынке. Однако следует сразу же определить, что полноценное и, соответственно, наиболее эффективное ее использование уместно только для предприятий-лидеров, поскольку только они имеют достаточные финансовые средства, которые бы обеспечили ее полномасштабную реализацию. Основные же причины выбора именного этого типа наряду со стратегиями интегрированного роста, как наиболее отвечающих требованиям текущего состояния развития АПК региона, а также их тесную взаимосвязь попробуем раскрыть ниже.

Более подробно нами проанализирована хозяйственная деятельность и экономические стратегии, применяемые в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях Урванского района Кабардино-Балкарской республики. По состоянию на 1 января 2008 г. в состав АПК района входит 15 сельскохозяйственных организаций и перерабатывающих (пищевых) предприятий с различной формой собственности (табл. 1).

Таблица 1

Финансовые результаты от реализации всей продукции

	Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб	Выручено , тыс. руб.	Субсидии из бюджетов всех уровней, тыс. руб.	Рентабельность (убыточность), %	Рентабельность (убыточность) с учетом субсидий, %
1	2	3	4	5	6
Кабардино-Балкарская республика	1170750	1052690	34149	-10,1	-7,2
Урванский район	38712	33360	2022	-13,8	-8,6
СХПК «Герменчик»	1312	1486		13,3	13,3
ЗАОрНП «Кахун»	2389	2361	250	-1,2	9,3
ЗАОрНП «Морзох»	2458	1824	13400	-25,8	28,7
ЗАОрНП «Къэбэрдей»	4299	3869		-10,0	-10,0
АОНПим. Гогунокова	4149	2662		-35,8	-35,8
МУУП СХП «Псыкод»	494	330		-33,2	-33,2
ЗАОрНП «Псынабо»	2828	2833		0,2	0,2
ОАО «Плодопитомник» Старочерекский	1652	1862	410	12,7	37,5
ЗАОрНП им. Советской Армии	10449	8794		-15,8	-15,8
АОР НП «Урвань»	2702	2433		-10,0	-10,0
АОР НП «Ленинский путь»	4379	3205	22	-26,8	-26,3
АОР НП «Шитхала»	1601	1701		6,3	6,3

Производством сельскохозяйственной продукции в районе также занимаются 60 крестьянских (фермерских) хозяйств и 22,0 тысячи личных подворий.

Наряду с традиционными отраслями сельского хозяйства, в районе функционируют предприятия по переработке молока, мяса, производству консервов, производству алкогольной продукции, минеральной воды, хлебобулочных изделий и других продуктов питания.

Базируясь на научной гипотезе, предложенной Кабардино-Балкарским научно-исследовательским институтом сельского хозяйства, мы разработали дальнейшие перспективы развития сельского хозяйства предприятий Урванского района КБР в условиях системного кризиса, разделив их на три группы по степени их адаптации к рынку и возможностям развития. Группу «А» составляют предприятия, которые, используя благоприятное положение, накопленный потенциал и хороший менеджмент, преодолевают кризисные явления, не только выживают и успешно адаптируются к рыночным условиям, но и переходят в стадию эффективного развития: СХПК «Герменчик, ЗАОрНП «Кахун», ЗАОрНП «Морзох», ЗАОрНП «Псынабо», ОАО «Плодопитомник» Старочерекский, АОР НП «Шитхала»

К предприятиям, находящимся на стадии адаптации, можно отнести следующие хозяйства – ЗАОрНП «Кахун», АОНП им. Гогунокова, МУУП СХП «Псыкод». Они осуществляют определенные преобразования, но не имеют пока возможности для инвестиций и наращивания производства. Для таких объектов стратегическая задача заключается в том, чтобы используя эффект адаптации, переходить в стадию развития, привлекая инвестиции, совершенствуя менеджмент.

Группа «С» включает предприятия, которые пока не адаптировались к новым рыночным условиям, не могут выйти из кризиса, в течение длительного времени остаются неплатежеспособными: МУУП СХП «Псыкод» ЗАОрНП им. Советской Армии, АОР НП «Урвань», АОР НП «Ленинский путь». Они пока не смогли адаптироваться к рынку. Кроме того, из года в год их убыток увеличивается, снижается платежеспособность, растет и задолженность по заработной плате перед своими работниками. Такие предприятия приспосабливаются вести производство с помощью бартера, невыплаты заработной платы, живут надеждой на списание долгов. Вместе с тем они удерживают производство на некотором уровне, имеют определенный ресурсный потенциал и при правильно разработанной стратегии дальнейшего развития могут перейти в стадию более активной рыночной адаптации при условии реструктуризации долгов. Для этих сельскохозяйственных предприятий возможен путь присоединения к более сильным партнерам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *АндрейчиковА.В.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *БогаткоА.И.* Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. *Эпштейн Д.* Потери, приобретения и перспективы крупных сельскохозяйственных предприятий // АПК: Экономика, управление. 2002. № 7.

ДАТАЯШЕВА К.К.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБРАЗОВАНИИЕ

Исследование теоретических основ концепции человеческого капитала, показало, что самыми сложными ее проблемами являются: использование в практической деятельности основных составляющих её положений, открытых учёными. Например, таких как: рациональный выбор в условиях ограниченности ресурсов; предельная полезность; альтернативные издержки, вопросы общего экономического равновесия, конкуренции, неопределенности, риска, норм прибыли на физический и человеческий капитал и т.д.

Общеизвестно, что каждый человек на протяжении всей жизни накапливает и обновляет свои знания через различные формы и учреждения образования. Необходимость такого пополнения знаний диктуется как условиями приспособления к окружающей среде, так и объективными социально-экономическими условиями. Следовательно, путь познания для человека представляется непрерывным.

Сторонники постиндустриальной теории отмечают в качестве основной черты его экономики быстрое замещение труда знаниями. Они утверждают, что сегодня развитие человека становится главным условием хозяйственного прогресса, что дает основание ученым говорить о возможной замене трудовой деятельности новым типом трудовой активности, которая отличается значительными элементами творчества.

Возросшая роль человеческого капитала в постиндустриальном обществе вызвала многочисленные попытки ученых определить его цену, объем, подсчитать эффективность от вложений инвестиций в формирование человеческого потенциала через ассигнования в образование.

Для определения величины необходимых инвестиций в человеческий капитал необходимо учитывать ожидаемую норму чистой прибыли на вложенный капитал, которая должна быть выше, чем сумма материальных затрат. Поэтому основным мотивом предпринимательских инвестиций выступает желание получения чистого дохода. Следовательно, инвестирование в образование человеческого капитала основывается на принципах рационального экономического поведения, применимых к любым видам инвестиций, и служит необходимым условием его воспроизводства.

Анализ исследований по человеческому капиталу показывает, что в них рассматриваются инвестиции в человеческий капитал на различных уровнях: микроуровне (индивиды), мезоуровне (по отраслям экономики) и макроуровне (в рамках всей страны). В данном исследовании делается анализ эффективности инвестиций в образование как важнейшей составляющей части в деле формирования человеческого капитала на микро- и макроуровне.

Г. Беккером, Б. Вейсбродом, Т. Шульцем и др. были разработаны методы подсчета эффективности инвестиций в человеческий капитал, в основу оценки которого ученые положили метод И. Фишера, рассматривающего получение процента от использования этого капитала как форму любого другого дохода, будь то рента, прибыль или заработная плата.

Инвестирование в образование основывается на тех же принципах рационального экономического поведения, какие применяются к инвестициям в другие виды предпринимательской деятельности.

Однако в инвестировании образования наблюдаются специфические особенности, которые связаны с особенностями объекта инвестирования – человека. Кроме того, они связаны с экономическими интересами и экономическими мотивами субъектов, которые осуществляют инвестирование в человеческий капитал.

Попытаемся проанализировать поведение основных субъектов инвестирования в образование на микроуровне. Например, осуществляя инвестирование в образование, по нашему мнению, необходимо учитывать следующие эмпирические явления: 1) одаренные люди могут достигнуть более высоких уровней образования, чем неодаренные; 2) молодые люди получают более высокое образование, чем пожилые, и чаще меняют место работы; 3) доходы повышаются обычно с возрастом, с затухающим темпом, который связан с имеющимся у индивида образованием; 4) наблюдается отрицательная связь безработицы с уровнем полученного образования.

Как показывает анализ научной литературы, наблюдается тесная связь и взаимозависимость между уровнем образования работников и их доходами. Чем выше образовательный уровень, тем выше заработок.

В экономически развитых странах отмечается достаточно высокий уровень общественных затрат на образование. Это в значительной мере содействует повышению общей эффективности трудовых ресурсов и возрастанию их конкурентоспособности, которая проявляется в процессе труда. Так, средний уровень расходов на образование всех уровней в ведущих странах мира в 90-х гг. составлял примерно 3,5% ВВП. Наиболее высока доля этих расходов в США – 4,9%, Великобритании – 6,0%, Финляндии – 7,3%. Затраты на высшее образование в большинстве стран неуклонно возрастают. С 1980 по 1999 гг. доля ВВП, расходуемая на высшее образование, повысилась в Канаде и Франции на 17%, Дании и Венгрии – на 20%, Испании – на 40%, Швеции – в 1,7 раза. Что касается расходов на образование в нашей стране, то данные свидетельствуют о явной недостаточности инвестиций в образование. Выделяемых средств едва хватает на содержание зданий, заработную плату педагогам и стипендию студентам.

В связи с недостаточными ассигнованиями в образование, а также негативным влиянием производственной практики на технически отсталых предприятиях (в свете мировых стандартов). Мировой экономический форум (МЭФ) из-за низкого организационно-технического уровня производства помещает Россию только на 37-е место по общей подготовке национальной рабочей силы.

В экономически развитых странах наблюдается значительный рост экономических знаний, в которых преобладает интеллектуальный труд. Он составляет в ФРГ и Великобритании – 95%, в Японии – 90%, в США – 85%. Экономические знания, следовательно, стали основной характеристикой развитых стран.

Анализ функционирования современной рабочей силы в экономически развитых странах свидетельствует о том, что уже сформирована производственно развитая личность, которая способна решать сложные инновационные задачи. Слияние нового поколения работников как человеческого капитала с мировой наукой означает подготовку интеллектуальной революции в сфере экономики. Это стало возможным благодаря увеличению ассигнований в каждого учащегося. Уверенность в социальной защищенности, доступность медицинской помощи сглаживают социальные конфликты. Поэтому интеллектуальная революция приобретает нравственную и гуманистическую основу.

Многие зарубежные и отечественные ученые-экономисты пытались ответить на вопрос, действительно ли инвестиции в образование являются выгодными. Более того, некоторые из них попытались разработать математические модели расчета эффективности от инвестиций в человеческий капитал. Эти модели ориентированы на различные уровни образования и обучения. Наиболее распространенная оценка человеческого капитала осуществляется по методу И. Фишера, о котором мы уже говорили ранее. Исследуя существующие методы оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал, остановимся на некоторых, ранее мало упоминавшихся в научной литературе.

Так, нам представляется, что при подсчете совокупной прибыли от инвестиций в человеческий капитал вполне возможно использовать теорию совокупного дохода французского ученого А. Курно, изложенную ее в труде «Математические основы теории богатства». Он считал, что его труд сделал для экономической науки не меньше, чем Коперник – для астрономии, ибо осознавал необходимость нетрадиционных подходов. По мнению Курно, совокупная прибыль от инвестиций будет равна:

$$П = pf(p) - Ф(Q),$$

где Ф – функция совокупных издержек или, в нашем случае, инвестиций в «человеческий капитал», если $Q = f(p)$ – функция спроса, то $R = p\,f(p)$ – функция совокупного дохода.

Далее Курно вводит еще функцию предельного дохода, а также функции совокупных и предельных издержек, и делает вывод о том, что максимума дохода индивид достигает тогда, когда предельные издержки равны предельному доходу. Все эти функции, приводимые в общем виде, Курно представляет аналитически. Поэтому ими можно оперировать по правилам математического анализа. Максимум прибыли достигается при таком объеме продукции, когда предельные издержки равны предельному доходу.

Интересными, на наш взгляд, являются суждения немецкого ученого Г. Госсена, который в своем произведении «Эволюция законов человеческого взаимодействия» показал умение своеобразного подхода к проблемам экономической науки. Им был сформулирован принцип предельной тягости труда и предельной полезности вознаграждения за труд.

Г. Госсен, а затем английский экономист Дж. Джевонс рассуждали примерно так: в начале труда любой работник прикладывает значительные усилия, а если что-то сразу не получается, то ощущает чувство досады. Постепенно работа начинает спориться. Чем дольше трудится человек, тем лучше срабатывают навыки, подключаются знания, возникает интерес к труду, иногда даже чувство новаторства.

Идея Г. Госсена, а затем и Дж. Джевонса заключалась в том, чтобы сопоставить функцию предельной тягости труда с функцией предельной полезности продукта труда. Каждая новая единица продукта появится только за счет дополнительной порции человеческого труда. Однако единицы полезности и тягости труда – разные величины.

Полезность – это потребность, желаемое, удовлетворенность. А тягость – это потребность, но наоборот. Поэтому «тягость» возьмем со знаком минус. Она будет отрицательной

величиной, которая уже идёт со знаком минус. Если же мы на минус наложим плюс, то получим положительную величину. Поменяв знак у функции тягости, мы сможем эту величину измерить в тех же единицах, что и полезность. Теперь совместим обе функции и нарисуем обе кривые в одной системе координат. Верхняя кривая – функция предельной полезности продукта труда, нижняя – функция предельного удовольствия от процесса труда. Когда удовольствие достигнет своего максимума, оно начинает убывать и переходит в зону отрицательных величин. Наступает момент, когда прирост отрицательного удовольствия (предельная тягость труда) становится равным предельной полезности продукта труда. Это точка равновесия. Нужно подчеркнуть, что сегодня кривую тягости труда называют кривой предложения труда и утверждают, что в точке равновесия предложение труда равно предельной полезности вознаграждения за труд, то есть доход. Чем выше уровень образования у работника, тем эффективнее его труд, тем больше он испытывает удовольствия от труда. А значит, в конечном счете, у него выше производительность труда и выше доход.

Ученый Дж. Минсер [10] разработал и предложил свою модель инвестиций в человеческий капитал. Она дает возможность уяснить, как человек принимает решение о получении образования и обучения. Приведем эти положения:

1) размер заработка прямо зависит от уровня образования. Образование даёт знания, навыки, которые увеличивают продуктивность работника;
2) полезность работника зависит от уровня потребления, а потребление зависит от размера дохода;
3) имеется весьма полная информация о расходах на образование и обучение и соответственно будущих доходах (с этими тремя пунктами мы вполне можем согласится);
4) у всех людей одинаковые способности, и они позволяют учиться (мы не можем разделить эту точку зрения, так как психология и педагогика утверждают, что у людей наблюдаются самые различные способности к учёбе, а тем более различные таланты);
5) уровень благосостояния также позволяет всем учиться (на наш взгляд, это далеко не так в большинстве стран мира);
6) не существует ограничений в предложении на рынке образовательных услуг.

Далее Дж. Минсер [10] предлагает, исходя из вышеуказанных шести пунктов, составить графическую модель инвестиций в человеческий капитал.

Исследование экономической литературы показывает, что существует способ определения экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал, который называется «методом производственных требований». Его автором явился Р. Эккаус. Этот метод позднее использовали и развили видные экономисты: А. Берг, Дж. Сковилл, Л. Ульман. Их измерение эффективности инвестиций в человеческий капитал основывается на экспертных оценках требований, предъявляемых производством к работнику. Этот метод показывает, насколько качество рабочей силы соответствует требованиям производства. Исходя из этого, можно определить, какой доход приносят инвестиции в человеческий капитал. Следовательно, появляется возможность измерить как степень соответствия каждого работника занимаемой должности, так и окупаемость инвестиций в человеческий капитал.

Что касается инвестиций в образование в нашей стране, то правительство России рассматривает обеспечение устойчивого функционирования социальной инфраструктуры образования, науки и культуры как важный элемент обеспечения жизнедеятельности населения. Принято постановление, которое отменило необоснованные ограничения на внебюджетную деятельность учреждений этих отраслей.

Доля расходов на образование увеличена с 3,54% до 3,96%. Однако этих средств, конечно, недостаточно для полноценного функционирования образовательных учреждений.

Главное заключается в том, что экономическим продуктом деятельности образования является формирование и производство человеческого капитала. Образовательная сфера дает знания, во многом определяет гражданскую позицию членов общества, воспитывает умение всесторонне оценивать факты и события экономической жизни общества и таким образом воспитывает человеческий капитал – специалистов высокого уровня. Современная концепция реформирования отечественной сферы образования выдвинула проблему подготовки совершенно новых кадров, с соответствующих постиндустриальному обществу, что мы и рассмотрим в следующем параграфе работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богачева О.* США. Шестой год стабильного экономического подъёма // США ЭПИ. 2003. № 10.
2. *Бушмарин И.В.* Квалификация рабочей силы – ведущий компонент производительных сил // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 10.
3. *Васильчук Ю.А.* Постиндустриальная экономика и развитие человека // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9.
4. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. М.: Дело, 2006.
5. *МайбурдЕ.М.* Пионеры предельного анализа. Введение в историю экономической мысли. М.: Дело, 2006.
6. *МайбурдЕ.М.* Тягость труда. Пионеры предельного анализа. Введение в историю экономической мысли. М.: Дело, 2006.
7. *Матвиенко В.* Социальная сфера и социальная политика в России: актуальные задачи // Общество и экономика. 2003. № 8–9.
8. *Drucker P.F.* The Education Revolution. N.Y., 1973.
9. *Glaser H.* Das Verschwinden der Arbeit. Die Chancen der neuen Tatigtceitsgesellschaft. Dusseldorf, 1988.
10. *Mincer J.* Investment in human capital and income distribution // Journal of Political Economy. 1958. № 66.
11. The Global Competitikeness Report. 1999.

ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В числе доминантных факторов-условий расширенного экономического роста российской экономики и ее регионов все более заметная роль отводится инновационно-ориентированным инвестициям как реализующим на практике идеи модернизационных трансформаций. При этом состав критериев-индикаторов инновационной направленности инвестиций, характеризуя различные аспекты данного процесса, постоянно расширяется и дополняется под воздействием глобализационных тенденций и специфических национальных, а также региональных условий. К числу такого рода новаций в данном контексте может быть отнесена оценка качества инвестиционного потенциала региона.

Инвестиционный потенциал, рассматриваемый с позиций системного подхода как совокупность особенностей отдельных элементов экономической системы регионального уровня, вовлеченных прямо или опосредованно в процесс инвестиционной активности, характеризуется как целеориентированный набор их свойств, позволяющих реализовывать задачи и достигать целей, установленных инвестиционной политикой региона, с эффективностью, уровень которой определяется с помощью определенных критериев.

Как совокупность свойств инвестиционной системы региона, инвестиционный потенциал тесно связан с целями инвестиционной деятельности. При этом, так как он представляет собой возможность достижения некоторых целей, то есть обеспечивает возможности перехода экономической системы с помощью специфического задействования инвестиционных ресурсов в некоторое новое, определенное целью состояние, возникает три возможных варианта будущего развития системы относительно инвестиционного потенциала. В первом, наилучшем для всей экономики случае, инвестиционный потенциал реализуется полностью в требуемом объеме в четко заданных временных границах. Это означает его эффективное использование. Во втором, промежуточном, случае инвестиционный потенциал реализуется частично. Это может быть связано с двумя причинами: неправильной постановкой целей, не соответствующей накопленному потенциалу и не позволяющей ему реализоваться, либо ошибками в тактическом управлении при осуществлении процесса движения к поставленной цели. Обе причины остав-

ляют часть инвестиционного потенциала, ограниченного временными и пространственными рамками, не реализованной, что негативно для экономической системы региона. Третий, наихудший вариант характеризуется полной нереализацией инвестиционного потенциала. Такой случай может возникнуть только при полном отсутствии инвестиционной деятельности по любым причинам, чаще всего носящим глобальный характер, которые могут рассматриваться исключительно как редкий, специальный негативный случай. Наиболее распространенным является реализация второго сценария относительно инвестиционного потенциала, причем степень его реализованности может быть различной. При этом эта оценка указанной степени может разбиваться на отдельные части - количественные и качественные, что связанно с особенностями целеполагания в системе региональной экономики.

При этом качество инвестиционного потенциала необходимо рассматривать не только в интеграции с целями инвестиционной политики региона, включая инновационные приоритеты, но и в непосредственном сопряжении с самим инвестиционным и инновационным процессом, его динамизмом и внутренней логикой. Это определяется сущностью инвестиций, реализуемых не как однократный акт финансирования инновационного проекта, а как процесс, имеющий определенную длительность, параметры которого изменяются во времени. Поэтому и категория качества инвестиционного потенциала как объекта управления должна исследоваться не только в статическом состоянии, когда его параметры определяются по состоянию на определенный момент времени, но и в динамике, при непрерывном изменении как параметров отдельных его компонент, так и всего их комплекса как единого целого.

Представляется целесообразным для масштабной и полной оценки и управления качеством инвестиционного потенциала региона рассматривать следующие его компоненты: финансовую, материально-техническую, информационную, кадровую, организационно-управленческую [3, 2]. Деление на структурные компоненты в данном случае аналогично по экономическому содержанию выделению ресурсного состава или факторов хозяйствования в целом. Финансовый компонент играет, несомненно, важнейшую роль в структуре инвестиционного потенциала, так как является системообразующим и определяет саму сущность инвестиционного процесса, в который вовлечен потенциал.

Качество финансового компонента определяется видом и сроками инвестирования, а также достаточностью собственных и привлеченных ресурсов для использования в инвестиционном процессе в планируемые сроки, с точки зрения основополагающих характеристик его эффективности, при оценивании степени достижения целей всего процесса.

Материально-технический компонент инвестиционного потенциала включает совокупность ресурсов, имеющих конкретное физическое воплощение и задействованных или могущих быть задействованными в инвестиционном процессе. Их качественные параметры очень важны для достижения целей инвестиционной деятельности, поскольку их учет, как правило, ведется исключительно в количественно-стоимостном выражении. Однако материально-технический компонент, будучи напрямую связан с инновациями (новыми технологиями и техническим прогрессом), в существенной мере определяет качество инвестиционного потенциала в целом как характеристика его инновационной ориентированности в системе региональной экономики.

Информационный компонент инвестиционного потенциала, хотя и выполняет, по сути, вспомогательные задачи, в существенной мере определяет качественные характеристики всего потенциала. Важной при этом является не только скорость и, соответственно, своевременность сбора, обработки и передачи информации конечным пользователям для осуществления эффективного оперативного и стратегического управления инвестиционным потенциалом и его качеством, но и характеристики самой информации. К ним относятся, прежде всего, полнота и достоверность. Эти требования к собираемой и передаваемой информации являются основными и первоначальными, так как при их нарушении информационное обеспечение инвестиционного процесса будет сорвано и это может поставить под угрозу эффективность и результаты всего процесса. Однако важными качествами информации являются также возможность пользователя воспринимать ее, а также ее полезность для удовлетворения текущих информационных потребностей о размерах, направлениях, источниках и формах региональных инвестиций, что определяет необходимость интеграции данной компоненты инвестиционного потенциала в единое информационное пространство региона [1].

Кадровый компонент представляет несомненную важность, которая свойственна не только характеристикам качества инвестиционного потенциала, но и эквивалентна важности кадрового обеспечения всех экономических процессов. Это связано с социальной ролью и социальной направленностью функционирования региональной экономики, так как люди не только формируют трудовые ресурсы, но и являются конечными потребителями продукции народного хозяйства территории. Кроме того, в последние десятилетия существенно возрастает роль социальной направленности всех процессов государственного регулирования экономики, что находит свое отражение в целевых программах социально-экономического развития регионов. Таким образом, во всех экономических процессах основной, ключевой «действующей единицей» является человек. Поэтому исследование его роли весьма важно при рассмотрении любого явления в сфере экономики. Инвестиционный потенциал не является исключением. Причем, в связи с уже отмеченной динамичностью формирования и использования инвестиционного потенциала, оценивание качественных характеристик кадрового компонента потенциала представляет комплексную задачу, включающую исследование параметров человеческого капитала вовлеченных в инвестиционный процесс работников всех уровней и должностей, не только в статическом, но и в динамическом аспекте.

Организационно-управленческий компонент инвестиционного потенциала является в определенной степени системообразующим (наряду с финансовым компонентом). При этом следует отметить, что если финансовый и информационный компоненты являются потоковыми, материально-технический и кадровый – статическими, то организационно-управленческий играет по отношению к ним связующую роль, объединяя все компоненты в единую систему – систему инвестиционного потенциала региона – и вовлекая их в определенным образом организованный процесс достижения региональных целей как суперсистемы. Данный элемент инвестиционного потенциала региона позволяет также решать задачу соорганизации в рамках системы его микроуровневых компонент.

В связи с этим качество организационно-управленческого компонента инвестиционного потенциала представляет особую важность для формирования интегрального понятия качества инвестиционного потенциала региона. При этом за характеристики качества могут приниматься как обычные, принятые показатели качества и эффективности процессов управления, так и оценки меры выполнения инвестиционным потенциалом системообразующей роли. Такой подход представляется обоснованным именно для характеристики качества потенциала, и если все остальные его компоненты будут соответствовать по своим качественным параметрам поставленным целям, то исключительно от организационно-управляющего компонента будет зависеть интегральная характеристика качества инвестиционного потенциала региона с позиций возможностей достижения целей инвестиционного процесса. Совокупность качественных и количественных показателей компонент инвестиционного потенциала формирует систему, которая обладает свойством синергии, что делает данное понятие сложным как с позиций структуры, так и с точки зрения его интегральных свойств в процессе управления.

Таким образом, качество инвестиционного потенциала региона – это совокупность всех характеристик инвестиционного потенциала, относящихся к его способности обеспечивать достижение поставленных и предполагаемых стратегических и тактических инвестиционных целей.

Следует отметить, что сформированное таким образом понятие качества инвестиционного потенциала отличается от «традиционного» понятия качества, определяемого в первую очередь через способности удовлетворять потребности. Очевидно, что характеристика «удовлетворения потребностей» напрямую неприменима для инвестиционного потенциала, так как потенциал как таковой представляет собой не товар и не услугу, а некоторую агрегированную совокупность свойств, которая проявляется только в процессе достижения целей. Соответственно, представляется корректным заменить часть общепринятого понятия качества, определяемую как «удовлетворение потребностей» на «достижение целей», поскольку для участников инвестиционного процесса, которые выступают в данном случае как специфические «потребители» инвестиционного потенциала, достижение целей является непосредственным аналогом удовлетворенности. Если цель позволяет определить степень её до-

стижения (если она не была достигнута полностью), то это может считаться аналогом уровня удовлетворенности потребителей. Таким образом, не нарушая смыслового наполнения категории качества, и преломляя ее через призму специфического объекта – инвестиционного потенциала, конструируется определение термина «качество инвестиционного потенциала», которое в дальнейшем может дополняться свойствами отраслевого и регионального происхождения.

Таким образом, структура инвестиционного потенциала в условиях качественной определенности по отраслевым и территориальным параметрам формируется на основе компонент потенциала, дополняемых рядом особенностей, возникающих под воздействием различных детерминант. В результате появляются дополнительные структурно-параметрические характеристики инвестиционного потенциала региона, такие как: инфраструктурные, законодательно-обусловленные, административно-обусловленные, географически-обусловленные, исторически-обусловленные, отраслевые.

Их совокупность формирует трансформации основных компонент инвестиционного потенциала региона, обусловливающих неравномерности распределения в границах территории как непосредственно инвестиционных ресурсов, так и связанных с ними параметров потенциала, причем указанные неравномерности связаны не с внутренним содержанием инвестиционного потенциала региона, а с воздействием внешней среды.

Система показателей качества инвестиционного потенциала региона должна обеспечивать всестороннюю его оценку и предоставлять информацию для эффективного осуществления процесса управления. Для этого она должна удовлетворять ряду требований: комплексности; универсальности; простоты интерпретации; единства толкования.

Для выполнения данных требований в комплексе представляется целесообразным синтезировать методику оценки качества инвестиционного потенциала на основе разных методов. Предлагается включение в состав показателей качества инвестиционного потенциала региона количественных характеристик и экспертных оценок, составленных в виде балльных, псевдоколичественных (рейтинговых и рэнкинговых показателей), а также качественных (атрибутивных или номинальных) оценок.

Методологическая база оценки качества инвестиционного потенциала формируется под влиянием разнонаправленных векторов, конструкционно определяющих саму категорию качества инвестиционного потенциала.

С одной стороны, методы оценки качества потенциала обусловливаются сутью данной синтетической категории и являются, таким образом, наследуемыми по отношению к методам оценки качества других экономических объектов. В связи с этим основой оценивания качества инвестиционного потенциала также должны быть количественные показатели как носящие объективный характер, имеющие однозначную интерпретацию и зачастую позволяющие проводить сравнение разных объектов по категориям качества.

Другой подход к оценке качества инвестиционного потенциала формируется под воздействием не категории оцениваемого объекта по качественным характеристикам, а с точки зрения методологического подхода к оценке качества. По методам их получения оценки качества инвестиционного потенциала региона можно подразделить на объективные (к ним относятся количественные показатели качества) и псевдо-объективные, получаемые в основном экспертным путем. Получаемые в результате оценки качества инвестиционного потенциала ряда исследуемых объектов (предприятий, регионов, отраслей и т.д.) представляют собой ранжирование объектов, то есть рэнкинг.

Помимо рассмотренных двух форм выражения, формирующих при исследовании качества инвестиционного потенциала по совокупности объектов рейтинговые и рэнкинговые (неколичественные по своей сути показатели), экспертные оценки качества потенциала могут носить так называемый псевдоколичественный характер.

Сформированная на данных методологических принципах система показателей качества инвестиционного потенциала региона позволяет получать его комплексную сбалансированную оценку, построенную на учете ряда количественных и качественных параметров, определяя тем самым как возможность всестороннего оценивания, так и синтеза агрегированного, интегрального показателя качества потенциала инвестиций региона – важного этапа управления его эффективным использованием и развитием.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрющенко О.Г.* Структурно-территориальный аспект оценки инвестиционного потенциала региона: методология, модели, инструменты. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
2. *Лунев И.А.* Управление потенциалом корпорации: понятийно-терминологические и методологические основы концепции, модели, инструменты. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
3. *Матвеева Л.Г.* Оценка потенциала интегрированных форм предпринимательства: региональный аспект. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2000.

ДОДОНОВ С.В.

КОНКУРЕНЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Существенную роль в стабилизации экономики России играет укрепление надежности ее банковской системы. В современных условиях представляется целесообразным перенести акцент с надзорных методов регулирования банковской системы, которые были оправданы в период формирования и становления, на развитие конкуренции, как механизма, способного обеспечить повышение эффективности банковской деятельности. Составной частью государственной ответственности за состояние банковской системы и правильные принципы является регулирование процессов и факторов, влияющих на условия, содержание и последствия осуществления конкурентных отношений на рынках, где действуют банки и иные кредитные организации. Такое регулирование имеет две тесно взаимосвязанные задачи. С одной стороны, это – целенаправленное формирование позитивных условий, обеспечивающих развитие добросовестной экономической конкуренции между участниками рынка банковских услуг. С другой – пресечение или максимально возможное ограничение процессов и явлений, препятствующих или ограничивающих эффективную конкуренцию на данном рынке (подавление недобросовестной конкуренции, антиконкурентных действий, монопольных тенденций). Решение данной задачи требует рационального и научно обоснованного регулирования, обеспечивающего цивилизованную и добросовестную конкуренцию.

Конкуренция в банковской сфере в силу ее специфичности изучена и описана менее подробно, чем конкуренция на традиционных рынках товаров и услуг. Этому есть объективные причины – прежде всего отсутствие достаточной информации о самом рынке и о представленных на нем субъектах конкуренции. Проведенные в последние годы исследования в данной области носят разрозненный и фрагментарный характер, основанные в основном на маркетинговых исследованиях банковского сектора. Выявленная недостаточная проработанность проблемы банковской конкуренции в России предопределила цели и задачи данной статьи. Целью данной статьи является обобщение и развитие научных представлений о природе и особенностях банковской конкуренции и выработка рекомендаций, направленных на развитие конкуренции в банковской сфере.

«Конкуренция» в переводе с латыни означает столкновение в результате каких-либо действий. Она возникла как закономерный результат развития товарно-денежных отношений. В течение длительного времени это понятие обозначало только независимое соперничество двух и более лиц (конкурентов), заинтересованных в достижении одной цели – получении прибыли. Это понятие долгое время принималось как нечто интуитивно очевидное и не привлекало пристального, систематического внимания.

В экономической науке существуют различные трактовки понятия конкуренции и ее значения в развитии экономики. В трудах экономистов классической политической экономики конкуренция рассматривалась, как нечто само собой разумеющееся, пронизывающее все отрасли экономики и ограничиваемое только субъективными причинами. Основное внимание в трудах классиков уделялось ценовой конкуренции. Так, А. Смит отмечал, что «конкуренция – это процесс реакции на новую силу и способ достижения нового равновесия, сущностью ко-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

торой является борьба конкурентов за относительные преимущества» [3, с. 175–176]. А. Смит определял пять основных условий конкуренции:

– конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
– число конкурентов (потенциальных или уже имеющихся) должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные подходы;
– экономические субъекты должны обладать приемлемым знанием о рыночных возможностях;
– должна быть свобода действий в соответствии с этим знанием;
– необходимо достаточно времени, чтобы направление и объем потока ресурсов стали отвечать желанию владельцев.

А. Смит не рассмотрел конкретные элементы рыночного механизма, препятствующие достижению оптимума, но он первым определил конкуренцию как эффективное средство регулирования.

Идея совершенной конкуренции, теоретические основы которой заложил А. Смит, были развиты Д. Риккардо, который сформулировал модель, объясняющую, каким образом рыночные цены в долгосрочном равновесии сочетаются с принципами децентрализованного управления и способствуют развитию экономики. Дж. Миль, ссылаясь на такое управление, отмечал: «Принимая во внимание то, что конкуренция является единственным регулировщиком цен, заработной платы, ренты, она сама по себе является законом, который устанавливает правила этого регулирования» [2, с. 253].

Представители неоклассической школы еще более точно и полно сформулировали влияние конкуренции на ценовую систему. Первые попытки по аналитическому уточнению концепции конкуренции были сделаны экономистами-математиками: Курно А., Джевансоном У.С., Эджуортом Ф.И. Определение А. Курно касалось роли числа конкурентов. «Рыночная конкуренция несовершенна до тех пор, пока цена превышает предельные затраты фирмы, и эта разность приближается к нулю, когда число конкурентов устремляется к бесконечности» [1, с. 71]. Значение информированности участников рынка в формировании совершенной конкуренции четко сформулировал Джевансон У.С., который рассматривал понятие «рынок» как понятие, дополняющее понятие «конкуренция». Ф.И. Эджуорта определил необходимые и достаточные условия, которые требует конкуренция: неопределенно большого числа участников, полного отсутствия ограничений поведения, полной делимости продаваемых товаров.

Современная теория совершенной конкуренции дополнительно включает в условия Ф.И. Эджуорта два элемента – подвижность ресурсов и модель стационарной экономики, оба эти элемента разработаны Дж. Кларком в работе «Распределение богатства» [1]. Далее теория конкуренции была развита А. Маршалом. Развивая основные положения классиков, он последовательно обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью совершенной конкуренции. А. Маршал впервые подверг критике модели чистой (совершенной) конкуренции. Разработка теории частичного и долгосрочного равновесия на рынке, а также учет развития технологии и потребительских предпочтений при определении цен позволили создать основы новой теории конкуренции – монополистической.

Конец XIX и начало XX в.в. изменили и многие устоявшиеся взгляды на конкуренцию и ее роль в экономике. Анализ динамичных перемен свидетельствует о присутствии в современной экономике двух противоположных тенденций: с одной стороны, активное развитие конкурентного соперничества, а с другой – рост влияния на рынок монополистического поведения. Таким образом, к середине XX в. сформировались общие представления о сущности конкуренции и ее движущих силах, выразившихся в постулировании четырех классических моделей: совершенной конкуренции, монополистической, олигополистической и чистой монополии.

На сегодняшний день в экономической науке не существует общепринятого определения понятия «конкуренция», тем не менее, все единодушно признают, что конкуренция является стимулом экономического развития, повышения экономической эффективности, механизмом саморегуляции рыночной экономики. На наш взгляд, наиболее точное и емкое определение конкуренции принадлежит классику экономической теории А. Смиту, который писал, что «конкуренция – эта та самая «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников» [3, с. 247].

Можно выделить три основных подхода к определению конкуренции, существующих сегодня.

1. Конкуренция определяется как состязательность на рынке. Такой подход основывается на повседневном понимании конкуренции, как соперничества за достижение лучших результатов и характерен для отечественной литературы.
2. Конкуренция рассматривается как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Этот подход характерен для классической экономической теории.
3. Конкуренция определяется как критерий, по которому в свою очередь определяется тип отраслевого рынка. Этот подход основывается на современной микроэкономической теории, по которой «конкуренция» понимается как свойство рынка, т.е. под конкуренцией подразумевается не соперничество, а скорее степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных участников рынка.

В этой связи важно различие терминов «конкуренция» и «соперничество». В современном понимании термин «соперничество» относится к действительному поведению (предложение новых продуктов, улучшение качества уже выпускаемых, рекламирование своей продукции, продвижение ее на рынок и т.п.), тогда как термин «конкуренция» относится к определяющей строение рынка модели, используемой для предсказания поведения на определенном рынке.

Юданов А.Ю. подтверждает, что рыночной конкуренцией называется форма борьбы за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка [5].

В соответствии с Федеральным Законом РФ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» – конкуренция – «состязательность между финансовыми организациями, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждой из них односторонне воздействовать на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке финансовых услуг» [4].

Создание условий для развития конкурентной среды в банковском секторе является одним из ключевых элементов государственной политики, направленной на обеспечение конституционных гарантий единства экономического пространства и свободного перемещения услуг и финансовых средств.

Можно выделить следующие уровни банковской конкуренции: конкуренцию между коммерческими банками; конкуренцию банков с небанковскими финансовыми институтами; конкуренцию банков с нефинансовыми организациями. В теории банковской конкуренции помимо трех уровней различают два подуровня: индивидуальную конкуренцию, при которой конкурентами являются отдельные институты; групповую конкуренцию, при которой конкурентами могут выступать группы родственных кредитных институтов (подписание картельных соглашений, координация действий конкурентов для проведения согласованной политики). Также можно выделить внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию. Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между банковскими учреждениями, производящими аналогичные банковские продукты и услуги, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене (ставке процента), качеству, ассортименту. Межотраслевая конкуренция – конкуренция между банковскими институтами и другими предприятиями разных отраслей.

Банковская конкуренция в России развивается, хотя этот процесс по-разному протекает в различных регионах. Подтверждением данного тезиса является расширение ассортимента банковских услуг. Российскими банками к настоящему времени освоены практически все основные виды банковских услуг. Достаточно активно идет работа по совершенствованию ассортимента услуг, их видоизменению и внедрению новых. Далее, рост интереса со стороны банков к рекламе и маркетингу. И, наконец, развитие банковского стратегического планирования. На сегодняшний день в России можно найти примеры использования практически всех основных типов банковских стратегий – и стратегии низких издержек, и стратегии дифференциации, и стратегии фокусирования.

На формирование конкурентной среды на российском банковском рынке оказывают влияние многие факторы: это процесс глобализации, который сопровождается дерегулирова-

нием банковской деятельности и либерализацией финансовых рынков; деятельность Банка России; функционирование банков с государственным участием, в частности, Сбербанка РФ; присутствие иностранных банков на российском банковском рынке.

Банковская конкуренция – это, с одной стороны, динамический процесс соперничества коммерческих банков, кредитных институтов, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитов и банковских услуг, а также на новых альтернативных рынках услуг-заменителей, с другой, стороны конкуренция должна быть механизмом регулирования, обеспечивающим эффективность функционирования банковской системы.

Действующая система банковского регулирования не создает необходимых условий для развития добросовестной конкуренции между банками, так как она, во-первых, в большей степени ориентирована на контроль за соблюдением банками норм законодательства, что само по себе не обеспечивает гарантии устойчивости банковской системы. И, во-вторых, содержит достаточных стимулов для формирования современных банковских продуктов и услуг, которые служили бы развитию реального сектора экономики. Следовательно, острейшей проблемой развития банковского сектора в РФ является повышение эффективности его функционирования путем устранения барьеров на пути развития добросовестной конкуренции между банками и повышения прозрачности банковского сектора.

Возможности Банка России в сфере регулирования банковской конкуренции можно рассматривать по нескольким направления. Во-первых, это – нормативно-правовое регулирование коммерческих банков. Упорядочивающее воздействие нормативных актов Банка России на развитие банковской конкуренции во многом зависит от качества нормотворческой деятельности. Во-вторых, значительное воздействие на банковскую конкуренцию Банк России может оказывать и в процессе осуществления денежно-кредитной политики. В-третьих, эффективность воздействия Банка России на процесс банковской конкуренции во многом зависит от решения проблем, связанных с организацией его работы по регулированию деятельности коммерческих банков посредством системы обязательных нормативов, которые также влияют на формирование конкурентной среды и создание условий конкуренции.

Однако, современные подходы к регулированию отношений агентов российского банковского рынка по поводу конкуренции фактически носят ограничительный, а не стимулирующий характер. По сути, такой подход основан на системе формальных критериев в виде специальных норм и требований, которые являются дифференцирующим, но не синтезирующим инструментом. Подобное регулирование конкуренции на российском рынке банковских услуг переводит процесс регулирования в плоскость контроля за доступом на рынок при помощи соответствующих «барьеров».

Политика регулирования конкуренции в российских условиях требует определения особенностей российской банковской системы и выработки мероприятий по регулированию банковской деятельности с позиций отношений конкуренции. Одна из задач – создать конкурентную среду как естественный стимул для саморазвития банков. Добросовестная конкуренция, по нашему мнению, выступает более сильным механизмом повышения эффективности развития банковского сектора России, чем надзорные методы. Равноправная конкуренция и рыночная дисциплина предполагают наличие четких общих «правил игры» и эффективную систему реагирования на их нарушение. Одним из условий эффективного функционирования банковской системы и развития добросовестной конкуренции является доверие к банковской системе. А это в свою очередь означает и финансовую прозрачность. Все участники системы должны понимать и оценивать состояние других банков и системы в целом. В данном случае, прозрачность – это не способ сделать банк привлекательнее для партнера или инвестора. Прозрачность необходима для самого существования банковской системы. Решающее влияние на повышение транспарентности банков и более адекватную оценку их финансового состояния призвано оказать внедрение международных стандартов финансовой отчетности.

По результатам написания статьи можно сделать следующие выводы. Банковская конкуренция является мощным рыночным механизмом повышения эффективности функционирования коммерческих банков. Создание условий для развития добросовестной банковской конкуренции должно стать ключевым элементом государственной политики. Это должно способствовать укреплению банковской системы и появлению достаточных стимулов для

формирования современных банковских продуктов и услуг, которые служили бы развитию реального сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кларк Дж.Б.* Распределение богатства. М., 1934.
2. *Робинсон Дж*. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1–3. М., 1993.
4. Федеральный закон РФ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» № 117-ФЗ от 23.06.1999.
5. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ЕГОРОВА Л.В.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФОРМЫ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОСТАНОВКИ ОТДЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В статье исследована взаимосвязь организационно-правовой формы некоммерческой организации и постановки некоторых участков бухгалтерского учета.

Правовую основу функционирования некоммерческих организаций в России составляют, прежде всего, Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон “О некоммерческих организациях”. Согласно этим правовым актам некоммерческие организации могут создаваться в различных организационно-правовых формах в зависимости от которых, можно оптимально выстроить систему бухгалтерского учета еще на стадии регистрации предприятия. Рассмотрим некоторые из них.

Потребительский кооператив (некоммерческое партнерство как некоммерческое объединение граждан, а также и юридических лиц, в том числе и совместно с гражданами), основанное на членстве участников и их паевых взносов, не предполагает обязательного личного участия в его делах. Поэтому здесь нет ограничений на круг участников, если они прямо не установлены специальным законом или уставом конкретного кооператива. Участниками таких кооперативов могут быть юридические лица, в том числе и некоммерческие организации (с ограничениями, предусмотренными для унитарных предприятий и учреждений, не являющихся собственниками своего имущества, согласно ст. 295-298 ГК) [2].

Поскольку данная форма некоммерческой организации предполагает членство, то при постановке бухгалтерского учета необходимо учесть наличие счета, на котором эти взносы будут отражаться. Для этих целей используется либо это счет 86 «Целевое финансирование», либо, как предлагают некоторые бухгалтера-практики, счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с выделением соответствующего субсчета «Расчеты с членами организации по поступившим взносам». Закон и устав потребительского кооператива могут предусматривать осуществление им некоторых видов предпринимательской деятельности. Тогда полученные от этой деятельности доходы могут распределяться между членами кооператива либо идти на иные нужды, определенные его общим собранием. Осуществление предпринимательской деятельности влечет за собой организацию раздельного учета доходов и затрат. В настоящее время отсутствуют нормативно-законодательные акты, которые бы регулировали порядок ведения раздельного учета доходов и расходов, получаемых некоммерческими организациями от различных видов деятельности. Анализируя рекомендации различных экономистов, можно выделить следующие методы осуществления раздельного учета расходов, которые вызывают наибольшее количество затруднений у практикующих бухгалтеров:

1) пропорционально занимаемой площади;
2) пропорционально товарообороту;
3) пропорционально объему реализованной продукции;

4) пропорционально заработной плате работников, занятых в предпринимательской и в уставной деятельности;

5) прямого распределения произведенных фактических затрат.

Общественные и религиозные организации как добровольные объединения граждан для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей также являются юридическими лицами - некоммерческими организациями. Лишь в этом качестве, то есть как участники имущественных, гражданских правоотношений, они приобретают правовой статус, регулируемый нормами гражданского права. Участниками таких организаций могут быть только физические лица (граждане), не имеющие ни вещных, ни обязательственных прав на имущество таких юридических лиц, согласно п. 3 ст. 48 ГК РФ. Иначе говоря, граждане как члены общественных и религиозных организаций не приобретают от участия в них никаких имущественных доходов и выгод, а также не вправе требовать возврата членских взносов, пожертвований и иного имущества, переданного ими такой организации.

Общественные и религиозные организации являются собственниками своего имущества и не несут ответственности по обязательствам своих членов, так же как и последние ни в субсидиарном, ни в каком-либо ином порядке не отвечают по обязательствам созданных ими организаций. Доходы от деятельности некоммерческих организаций созданных общественными и религиозными организациями, поступают их учредителям (участникам), но не могут распределяться между членами таких некоммерческих организаций, а поступают на нужды этих юридических лиц. Даже остаток имущества общественной или религиозной организации, появляющийся в случае ее ликвидации после расчетов со всеми кредиторами, не подлежит распределению между ее членами (участниками) в соответствии с правилом п. 4 ст. 213 ГК РФ [1].

Учет членских взносов при данной форме некоммерческой организации осуществляется так же, как и в потребительском кооперативе. Поскольку членами общественных и религиозных организаций могут быть только физические лица, не имеющие имущественных прав, то учет имущества этих организаций осуществляется на счетах 01 «Основные средства» и 10 «Материалы», без передачи его в хозяйственное ведение. Таким образом, форма некоммерческой организации диктует не только организацию учета взносов и их расходов, но и организацию учета имущества.

Религиозными объединениями являются региональные и централизованные религиозные объединения, состоящие из местных религиозных объединений, религиозные центры и управления (учреждения), духовные образовательные учреждения, образуемые в соответствии с собственными установлениями религиозных объединений, закрепленными в их уставах и положениях. При организации бухгалтерского учета данной формы некоммерческой организации необходимо обратить внимание на то, что работы (уборка, охрана, ведение учета и т.д.) выполняются добровольцами безвозмездно, а следовательно затраты на оплату труда отсутствуют, что означает отсутствие счетов 70 и 69.

Общественным объединением является добровольное формирование, возникшее в результате волеизъявления граждан, объединившихся на основе общности интересов. Они создаются в целях реализации и защиты гражданских, политических, экономических, социальных и культурных прав и свобод; удовлетворения профессиональных и любительских интересов; развития научного, технического и художественного творчества; проведения культурно-просветительской, физкультурно-оздоровительной и спортивной работы; охраны природы; расширение международных связей; осуществления иной деятельности, не запрещенной законом.

Общественные объединения в порядке, определяемом законодательством, осуществляют производственную и хозяйственную деятельность и создаются лишь в целях выполнения уставных задач предприятия и хозрасчетные организации, обладающие правом юридического лица. Доходы от производственной и хозяйственной деятельности данной формы некоммерческих организаций не могут перераспределяться между членами (участниками) этих объединений и используются только для выполнения уставных задач, допускается использование общественными объединениями своих средств на благотворительные цели, даже если это не указано в их уставах.

Так как данная форма некоммерческой организации предполагает наличие членства и отсутствие имущественных прав, то учет членских взносов, их расходов, учет имущества осуществляется по вышерассмотренным схемам.

Фонды – вид юридических лиц, успевший широко распространиться в нашем обществе, несмотря на отсутствие сколько-нибудь развитой правовой базы. В связи с многозначительностью термина "фонд" и наличием многообразных организаций, действующих под этим наименованием, ГК РФ определяет понятие фонда лишь для правового регулирования имущественного оборота, то есть в качестве юридического лица [1]. Особенностью данной формы является то обстоятельство, что эта организация не основана на членстве участников. Следовательно, последние не только не обязаны участвовать в ее деятельности, но, и лишены возможности прямо участвовать в управлении ее делами. Также это означает, что при постановке стратегического управленческого учета нужно учесть отсутствие такого существенного источника доходов - как членские взносы. Кроме того, фонд является собственником своего имущества, на которое у его учредителя (участников) отсутствуют какие-либо права (п. 3 ст. 48 ГК РФ). Участниками (учредителями) могут быть как граждане, так и юридические лица. Фонд является собственником своего имущества, а его учредители (участники) не несут ответственность по его обязательствам. Имущество фонда, оставшееся после его ликвидации и расчетов с кредиторами, не подлежит распределению между учредителями (п. 3 ст. 119 и п. 4 ст. 213 ГК РФ). При организации учета имущества у фондов не возникает особых проблем и используются традиционные счета 01, 10.

Благотворительная или иная общественно полезная деятельность фондов нуждается в постоянных материальных затратах, которые невозможно финансировать при отсутствии членских взносов (как в общественных организациях), ибо фонд не имеет фиксированного членства. Поэтому закон разрешает фондам участвовать в предпринимательской деятельности как непосредственно, так и через создаваемые для этих целей хозяйственные общества. В первом из названных случаев предпринимательская деятельность фонда должна соответствовать общественно полезным целям, ради которых создан фонд. Во втором случае фонд может создавать хозяйственные общества или участвовать в их деятельности, которая может быть не связана впрямую с его основными уставными задачами.

Наличие предпринимательской деятельности у общественных объединений требует организации раздельного учета доходов и расходов, что повлечет за собой соответствующее разделение по счетам и субсчетам бухгалтерского учета. Например: счет 70 субсчет 1 «Расчеты с персоналом по оплате труда по уставной деятельности» и счет 70 субсчет 2 «Расчеты с персоналом по оплате труда по предпринимательской деятельности» и т.д. по всем используемым счетам.

Учреждение – это некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая полностью или частично этим собственником. Таким образом, у учреждения есть единственный собственник. Имущество, переданное собственником, закрепляется за учреждением на праве оперативного управления. Это значит, что имущество остается в собственности учредителя, а учреждение лишь управляет им в соответствии со своими уставными целями и указаниями собственника. При желании собственник всегда может забрать свое имущество обратно. При отсутствии средств у учреждения собственник несет субсидиарную ответственность по его обязательствам [1].

Следовательно, некоммерческим организациям в форме учреждения, необходимо отразить в учете специфику доверительного управления. Так же как и налоговый, бухгалтерский учет операций по рассматриваемому договору ведет именно доверительный управляющий. Он обязан обеспечить самостоятельный учет операций по каждому договору доверительного управления имуществом, обособленный от учета операций, которые связаны с его собственным имуществом (п. 11 Указаний утв. Приказом Минфина РФ от 28.11.2001 N 97н.). Это требование следует из норм Гражданского кодекса. Так, на основании п. 1 ст. 1018 ГК РФ имущество, переданное в доверительное управление, должно быть обособлено как от дру-

гого имущества учредителя управления, так и от собственного имущества управляющего. Это имущество отражается у доверительного управляющего на отдельном балансе, и по нему ведется самостоятельный учет. В результате у доверительного управляющего возникает необходимость ведения двух и более балансов. При этом в бухгалтерской отчетности, которую составляет управляющий по операциям доверительного управления, после наименования управляющего делается пометка "Д. У." (п. 15 Указаний).

Учет операций, связанных с выполнением функций доверительного управляющего, ведется на счете 79 субсчет 3 "Расчеты по договору доверительного управления имуществом". Кроме того, этот субсчет используется для учета расчетов по договору у учредителя управления. Имущество, полученное от учредителя управления, отражается по дебету счетов учета активов (01, 04, 58 и др.) и кредиту счета 79-3 по стоимости, числящейся в бухучете учредителя управления на дату вступления данного договора в силу. Суммы начисленной амортизации показываются записью по кредиту счетов 02 и 05 и дебету счета 79-3. Дебетовые и кредитовые остатки по счету 79-3 у доверительного управляющего и учредителя управления соответственно позволяют сопоставить данные, отражаемые в бухучете каждой стороной договора. Они также показывают стоимостную оценку имущества, переданного в доверительное управление и учитываемого на отдельном балансе. При перечислении денежных средств в счет дохода, причитающегося учредителю управления по рассматриваемому договору, кредитуется счет 51 в корреспонденции с дебетом счета 79-3.

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). ГК устанавливает, что коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Аналогичными правами наделяются и некоммерческие организации, в том числе учреждения. Ассоциации (союзы) некоммерческих организаций признаются ГК некоммерческими организациями (ст. 121).

Товарищество собственников жилья (ТСЖ) также отнесено ГК РФ к некоммерческим организациям. Товарищество образуется собственниками квартир для обеспечения эксплуатации многоквартирного дома, пользования квартирами и общим имуществом.

Поскольку данная форма некоммерческой организации предусматривает членство, то необходимо предусмотреть в бухгалтерском учете механизм отражения поступающих взносов (как было указано выше). Но основные сложности в организации финансового и управленческого учета ТСЖ возникают при отражении затрат на осуществление уставной деятельности – содержание жилья.

Вышерассмотренные формы некоммерческих организаций не представляют собой исчерпывающий перечень, так как ГК РФ устанавливает, что в случаях, определенных законами, они могут быть образованы и в других формах (ст. 50). Такие организационно-правовые формы предусмотрены группой федеральных законов о некоммерческих организациях.

Рассмотрим некоторые из них. Федеральный Закон от 19 мая 1995 года N 82-ФЗ «Об общественных объединениях» предусматривает целую подгруппу форм некоммерческих организаций: общественная организация; общественное движение; общественный фонд; общественное учреждение; орган общественной самодеятельности; политическая партия [23]. Рассмотрим кратко особенности правового статуса каждой из них.

Общественная организация – основанное на членстве общественное объединение, созданное на основе совместной деятельности для защиты общих интересов и достижения уставных целей объединившихся граждан (ст. 8).

Общественное движение – состоящее из участников и не имеющее членства массовое общественное объединение, преследующее социальные, политические и иные, общественно полезные цели, поддерживаемые участниками общественного движения (ст. 9).

Общественный фонд – один из видов некоммерческих фондов и представляет собой не имеющее членства общественное объединение, цель которого заключается в формировании имущества на основе добровольных взносов, иных, не запрещенных законом поступлений и использовании данного имущества на общественно полезные цели. Учредители и управ-

ляющие имуществом общественного фонда не вправе использовать указанное имущество в собственных интересах (ст. 10).

Общественное учреждение - не имеющее членства общественное объединение, ставящее своей целью оказание конкретного вида услуг, отвечающих интересам участников и соответствующих уставным целям указанного объединения (ст. 11).

Орган общественной самодеятельности – не имеющее членства общественное объединение. Целью этого органа является совместное решение различных социальных проблем, возникающих у граждан по месту жительства, работы или учебы, направленное на удовлетворение потребностей неограниченного круга лиц, чьи интересы связаны с достижением уставных целей и реализацией программ органа общественной самодеятельности по месту его создания (ст. 12) [1].

Союзы (ассоциации) общественных объединений. Общественные объединения независимо от их организационно-правовой формы вправе создавать союзы (ассоциации) общественных объединений на основе учредительных договоров и (или) уставов, принятых союзами (ассоциациями), образуя новые общественные объединения (ст. 13). Федеральный закон от 11. 07. 2001 г. N 95-ФЗ «О политических партиях» определяет политическую партию, как общественное объединение, созданное в целях участия граждан РФ в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления [2].

Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» выделяет профсоюз, как разновидность общественного объединения граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов (ст. 2) [3].

Некоммерческие партнерства – основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение целей, предусмотренных п. 2 ст. 2 настоящего ФЗ (ст. 8).

Автономная некоммерческая организация – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта и иных услуг (ст. 10).

Государственная корпорация – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона, устанавливающего особенности правового положения государственной корпорации.

Особенности организации бухгалтерского учета в вышеперечисленных формах некоммерческих организаций сводятся к наличию (отсутствию) счетов по учету членских взносов, отражению имущества либо через доверительное управление, либо как собственного, а также наличию (отсутствию) раздельного учета.

Обобщая вышесказанное, следует обратить внимание, что организационно-правовая форма некоммерческой организации имеет значение для формирования отдельных участков бухгалтерского и налогового учета. Имущество, поступающее в некоммерческую организацию, в пользование на праве оперативного (доверительного) ведения отражается иначе, чем имущество, внесенное в качестве вклада в уставный капитал (учредительный капитал), следовательно, учет основных средств и материальных запасов будет различным в разных формах некоммерческих организациях. Наличие имущества в некоммерческой организации на праве оперативного управления или в собственности, влияет и на размеры уплачиваемых налогов, влечет за собой увеличение расходов организации и увеличивает различия в бухгалтерском и налоговом учете. Кроме того, ответственность учредителей непосредственно связана с организацией учета обязательств и расчетов и окажет опосредованное влияние на платежеспособность некоммерческой организации и уровень доверия к ней спонсоров и жертвователей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вид и форма некоммерческой деятельности оказывает непосредственное влияние на постановку отдельных участков бухгалтерского, управленческого и налогового учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ.-М.: ДиС, 2006
2. Федеральный закон от 11. 07. 2001 года N 95-ФЗ "О политических партиях"
3. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»

ЕРМАКОВ Н.П.

СТАНОВЛЕНИЕ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИХ ТОРГОВЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Экономические отношения между Россией и Германией имеют глубокие исторические корни. В комплексе экономических связей двух стран традиционно ключевое положение занимает торговый обмен. Российско-германские торговые контакты зародились в конце IX начале X в., с началом формирования государственности на германской и русской земле.

До современного периода история российско-германской торговли прошла 3 этапа. Первый этап включает в себя историю Киевской Руси и феодальной раздробленности, а также начальную фазу становления Московского государства.

Второй этап приходится на правление в России ориентированного на Запад и имевшего прочные династические узы с немцами дома Романовых. Для этого периода характерно расширение торгово-экономических связей России с Германией.

В XVII в. в российском внешнеторговом товарообороте ведущее место занимали Англия, Голландия и Германия. Согласно спискам иноземных купцов в России XVII в., немецкие купцы занимали третье место.

С середины XVIII в. Россия занимала устойчивое место в экономической жизни Европы, занимая одно из первых мест по поставке на европейские рынки воска, железа, льна, конопляного масла, пушнины, пеньки, полотна парусного, холста, юфти, щетины, селитры и др.

Во внешней торговле с Россией в конце XVIII – первой половине XIX в. Германия находилась на втором месте (после Англии), обеспечивая 11% внешнего товарооборота России (9% вывоза и 16% ввоза). Переход к машинному производству произошел в России лишь в 1830-е гг., что во многом предопределило техническое отставание России. К середине XIX в. экспорт готовых промышленных изделий начал замещаться перенесением их производства в Россию. Россия в начале 90-х годов XIX в. занимала 4-е место в торговле Германии, обеспечивая около 13% импорта и 6% экспорта Германии. Доля промышленных товаров в структуре российского экспорта составляла 3–4%. Главную статью экспорта составляли зерновые, ввоз которых удовлетворял свыше 40% потребностей Германии в иностранном зерне. Германский хлебный рынок поглощал свыше четверти всего экспортируемого Россией зерна. Кроме того, Россия являлась главным поставщиком леса и лесных материалов в Германию: в 90-е гг. XIX в. в эту страну шло более 45% всего отечественного лесного экспорта. Существенная доля в российском экспорте в Германию (11,5% совокупной стоимости) принадлежала нефти и нефтепродуктам.

И, наконец, третий этап – советско-германские отношения. Условно этот этап можно разделить на две фазы: довоенную и послевоенную.

В результате торгово-хозяйственных связей СССР и Германия заметно усилили свои экономические и политические позиции в обстановке надвигающейся войны; поставки машин и оборудования из Германии сыграли большую роль в осуществлении программы индустриали-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

зации СССР. Социалистическая экономическая интеграция, специализация и кооперирование имели большое значение в наращивании экономического потенциала как СССР, так и ГДР. Машинно-технические поставки из ФРГ и ГДР играли важную роль в оснащении промышленности СССР современным оборудованием, в свою очередь советские заказы являлись существенным фактором занятости в экономике ФРГ.

Период 1933–1941 гг. ознаменовался резкими перепадами в советско-германских экономических связях. С приходом к власти Гитлера в 1933 г. товарооборот Германии с Россией значительно уменьшился.

Распад Германии в 1949 г. на два государства – капиталистическое (ФРГ) и социалистическое (ГДР) положило начало новой фазе в развитии торговых связей СССР и Германии, которые стали неравномерно развиваться по двум направлениям.

За период с 1950 по 1986 г. по данным советской статистики взаимные поставки товаров между СССР и ГДР возросли в 48,2 раза. Уже с 1960 г. ГДР является самым крупным торговым партнером СССР. Доля ГДР в общем объеме товарооборота СССР была максимальной в 60-е годы (1960 г. – 17,7%), к 1970 г. она снизилась до 14,9%, к 1975 – до 11,1%, а в последующие годы не превышала 10-11%. В свою очередь СССР со времени образования ГДР являлся ее основным партнером с удельным весом в ее товарообороте около 38%.

К 1975 г. удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в советском экспорте в ГДР достиг максимальной величины - 19%. В последующие годы структура экспорта СССР в ГДР претерпела негативные изменения: доля машин и оборудования к 1985 г. снизилась до 11,8%, тогда как удельный вес энергоносителей (нефти, газа и твердого топлива) за 1950–1985 гг. возрос с 4,6% до 53,3% совокупного объема экспорта.

ГДР была своеобразным «окном в Европу» для российского газа, своим участием в проекте «газ-трубы» в 1970-е годы положив начало строительству газопровода «Дружба», соединившего Сибирь с Центральной и Западной Европой. Устойчивые поставки нефти и природного газа из СССР позволяли улучшить топливно-энергетический баланс ГДР и являлись базой для развития производства синтетических волокон, пластмасс, горючего и широкого ассортимента промежуточных и конечных химических продуктов.

Наряду с ГДР, СССР вел активное торговое сотрудничество с Федеративной Республикой Германией. Доля ФРГ во внешней торговле СССР в 1960–70 гг. составляла 2–3%, а начиная с середины 70-х гг. – около 5–6%. В 1970-е гг. ФРГ заняла первое место во внешней торговле Советского Союза с промышленно развитыми капиталистическими странами. По данным советской статистики за 1955–1984 гг. товарооборот между двумя странами возрос в 157,3 раза. За эти годы сотрудничество между странами улучшилось как количественно, так и качественно. Получили развитие новые формы торговли, расширилась договорно-правовая база, экономические связи приобрели крупномасштабность, динамичность и долгосрочность. Советский Союз и ФРГ сотрудничали на рынках третьих стран, осуществляя совместные поставки энергетического и прочего оборудования в Аргентину, Грецию, Исландию и прочие страны.

В 1985 г. в СССР началась «перестройка» экономики с последующим переходом от административно-командной системы плановой экономики к рыночному хозяйству. Однако, несмотря на взаимную заинтересованность в существенной интенсификации торговых отношений, в последующие годы не удалось удержать объем товарообмена на уровне 1984 г. Если в 1984 г. советский экспорт в ГДР и ФРГ достигал 11,7 млрд переводных рублей, то к 1991 г. его объем для объединенной Германии составил всего 6,1 млрд переводных рублей (14,2 млрд марок). Импорт СССР за тот же период снизился с 10,7 млрд до 7,7 млрд переводных рублей (17,7 млрд марок).

Современный этап российско-германских торговых связей наступает в 2000 году и по настоящее время. Одним, пожалуй, главным событием в сотрудничестве двух стран в настоящий период является совместное строительство газопровода из России в Европу через акваторию Балтийского моря. 8 сентября 2005 года в ходе визита в Германию Владимира Путина, главы «Газпрома», E.ON и BASF подписали соглашение, определяющее их участие в совместном проекте. После того как Герхард Шрёдер покинул свой пост канцлера Германии, он был единогласно избран председателем комитета акционеров компании North European Gas Pipeline (NEGP), которая будет проектировать и строить Северо-Европейский газопровод. Ввести в эксплуатацию его предполагается к 2010 году, первоначально речь идет об одной нитке мощ-

ностью в 27,5 миллиардов кубометров газа в год. Впоследствии предполагается построить вторую ветку газопровода, которая увеличит его мощность в два раза, до 55 миллиардов кубометров газа в год. Предполагаемый конечный объем всех инвестиций составит около шести миллиардов долларов.

Как было уже сказано ранее, Германия является одним из важнейших торговых партеров России. В 2004 году объем торговли достигал в размере примерно 31,2 млрд евро, что на 18% больше по сравнению с 2003 годом. В первом полугодии 2005 года сообщали уже о новом рекорде: 18,1 млрд евро. Тем не менее, Россия в списке немецких внешних торговых партнеров занимает лишь 14 место. Не особенно удачно складывается у Москвы структура экспорта и импорта. Германия продаёт в основном наукоемкие технологии, в то время как Россия преимущественно экспортирует виды сырья, в особенности нефть и газ.

Торговый оборот между двумя странами возрос в 2006 году более чем на треть и впервые превысил порог в 50 миллиардов евро, тем самым более чем удвоившись с 2000 года. Тем самым Германия является для России, как по экспорту, так и по импорту торговым партнером номер один. Немецкие предприятия одновременно входят в число самых значительных инвесторов России. В последнее время рынок информационно-коммуникационных технологий стал одним из наиболее динамично развивающихся российских рынков. Существенную роль в этом сыграло развитие телекоммуникаций, прежде всего мобильной связи. А предпосылкой для бума в российском информационно-коммуникационном секторе стали значительные инвестиции последних лет, в которых иностранные инвесторы тоже сыграли немаловажную роль. Можно заметить, что открытость российского рынка для инвестиций является одной из основополагающих предпосылок успешного сотрудничества между Россией и Германией [2].

При всем размере инвестиций Германия занимала в России уже в 2004 году четвертое место. Общий объем на 1 июля 2005 года составлял почти 9 млрд евро и продолжает расти дальше благодаря строительству газопровода, о котором говорилось ранее (затраты на строительство минимум 5,7 млрд евро). Deutschen Bahn AG (железные дороги ФРГ) будет участвовать также в модернизации русской железнодорожной сети и строительстве высокоскоростных путей. Wintershall AG получил доплату за участие в поиске и добыче месторождений газа в Уренгое с объемом капиталовложений в размере примерно 700 млн евро.

Так же несколько небольших предприятий, таких как производитель товаров домашнего обихода компания Bosch или производитель строительных материалов компания Knauf готовы долгосрочно инвестировать в Россию [3].

Пожалуй, самым основным пунктом перспектив Российско-германских отношений является сотрудничество в сфере энергоресурсов. Германия доверяет России как поставщику энергоресурсов. Германия доверяет России как поставщику энергоресурсов, однако наши отношения в области энергопоставок не должны в дальнейшем расширяться в одностороннем порядке. До настоящего времени Россия была надежным поставщиком, но перебои в поставках из РФ газа и нефти через территорию Украины и Белоруссии в начале прошлого и нынешнего года «дают повод к озабоченности». Планы «Газпрома» выйти на германский внутренний рынок поставщиков энергии сами по себе не являются негативными. «Газпром» уже участвует в нем, в частности, в Wingas (совместное российско-германское предприятие, импортирующее газ в ФРГ). Но это участие должно базироваться на взаимности. Если немецкие компании будут принимать участие в разработке газовых месторождений в России, то было бы естественно допустить «Газпром» к участию в сбыте продукции в Германии.

Российская сторона высоко оценивает наметившиеся позитивные изменения в торгово-экономических отношениях между нашими странами и подтверждает заинтересованность и решимость последовательно развивать и углублять их в будущем. Основными чертами нового этапа российско-германских торгово-экономических отношений будет их более динамичное и масштабное развитие. Что касается роста товарооборота и инвестиций, то он будет носить всё более устойчивый характер. Станет возможным переход от преимущественно простых двусторонних экспортно-импортных операций к стратегическому взаимодействию сторон. Произойдет качественное повышение эффективности торгового и инвестиционного сотрудничества, которое в большей степени будет отвечать современным потребностям экономик обеих стран и позволит реализовать имеющийся производственный и технологический потенциал наших стран [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Матеров И.* Стратегические партнёры в Европе // Официальный сайт Федерального информационно-аналитического журнала «Сенатор» (http://www.senat.org/nova3/txt3.htm).
2. *Семёнова О.* Меркель: у России и Германии велик потенциал сотрудничества в сфере IT // Официальный сайт РИА Новости (http://www.rian.ru/economy/20070314/62022807.html).
3. *Wolkowa I., Pries D.D.* Von Mennerfreundschaft zu Partnerschaft // AG Friedensforschung an der Uni Kassel. Veranstalter des Friedenspolitischer Ratschlag (http://www.uni-kassel.de/fb5/frieden/themen/Aussenpolitik/merkel-russland2.html).

ЕРМАКОВА-СОСНОВСКАЯ Н.И.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Рынок труда занимает центральное место в составе совокупного рынка факторов производства – земли, труда и капитала, так как его функционирование позволяет вовлечь в производственные процессы материальные, финансовые, природные ресурсы, обеспечивая, таким образом, их хозяйственное взаимодействие.

Более того, очевидно, что чем больше людей занято общественно полезной и эффективной работой, тем больше в стране валовой внутренний продукт (при прочих равных условиях). Напротив, наличие высокой и растущей безработицы не позволяет произвести потенциально возможный валовой внутренний продукт (выпуск продукции при рациональной и эффективной занятости), что создает значительные трудности для государства в решении социальных проблем.

Основной целью для государства здесь выступает достижение так называемой полной занятости. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что переход от экстенсивного типа экономики к интенсивному, от плановой экономики к рыночной, требует переосмысления содержания понятии «полная занятость». И здесь заслуживает особого внимания кейнсианская трактовка этого понятия. Согласно Кейнсу, опыт показывает, что полная или приблизительно полная занятость – редкое и быстро проходящее явление. Экономическая система всегда находится в некотором колебательном движении вокруг промежуточного положения значительно меньше полной занятости и значительно выше минимальной занятости. И это среднее положение, вытекающее из «естественного» хода вещей, будет продолжать действовать при отсутствии мер, специально предназначенных для их исправления [2, с. 281].

В этой связи особенно актуальным становится вопрос о возможности саморегуляции рынка труда, а также о необходимости его государственного регулирования, т.е. проведения определенной государственной политики занятости.

Р.Г. Мумладзе [3, с. 88] политику занятости представляет как совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества и каждого его члена. В свою очередь, политика занятости имеет несколько уровней: общегосударственный, региональный и локальный. В современных экономических условиях можно выделить три основные модели политики занятости, используемые в странах с развитой рыночной экономикой.

Европейская модель предполагает сокращение числа занятых при повышении производительности труда и, как следствие, росте доходов работающих. Такая политика предполагает дорогостоящую систему пособий для большого количества безработных.

Скандинавская модель основывается на обеспечении занятости практически всех трудящихся путем создания рабочих мест в государственном секторе. Такая политика рассчитана в основном на государственные средства, при дефиците которых наступает спад производства, что влечет за собой увольнения.

Американская модель ориентируется на создание рабочих мест, не требующих высокой производительности, для значительной части экономически активного населения. При этом безработица формально уменьшается, но увеличивается количество людей с низкими доходами.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Использование той или иной модели влияет на политику занятости как на макро-, так и на микроуровне. На макроуровне новые подходы в политике занятости способствуют повышению гибкости рынка труда, уменьшению расходов на рабочую силу, ведут к некоторому свертыванию социальных программ. Однако расширяются системы подготовки и переподготовки кадров, создаются дополнительные рабочие места, ужесточаются условия выдачи пособий. Принимаются меры по усилению роли частного сектора в решении проблем занятости, других социальных проблем. На микроуровне проводится политика сдерживания роста заработной платы, удлинения продолжительности рабочей недели, более широко используются различные формы неполной занятости. В результате кризисные явления обостряются, что и произошло в отечественной экономике.

Рынок труда не может самостоятельно отрегулировать проблему занятости населения, поэтому необходимо вмешательство государства. В свою очередь государство на рынке труда может осуществлять активную и пассивную политику. Активная политика на рынке труда направлена на повышение конкурентоспособности человека в борьбе за рыночные места путем обучения, переподготовки, содействия самозанятости, содействия индивидуальной трудовой деятельности, помощи в трудоустройстве, профессионального консультирования и т.д. Реализация активной политики на рынке труда тесно связана со структурными преобразованиями экономики в регионах и формированием эффективных методов ее регулирования.

Другим направлением государственной политики на рынке труда является пассивная политика. Пассивная политика государства на рынке труда ограничена регистрацией людей, ищущих работу, определением пособия по безработице и организацией системы его предоставления, осуществлением неденежных форм поддержки безработных и членов их семей и т.п.

Для достижения полной или точнее рациональной занятости государство принимает соответствующие законы и разрабатывает комплекс мер, содействующих их реализации, иначе говоря, проводит определенную политику занятости. В соответствии с действующим законодательством о занятости населения, государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость.

Исходя из всего выше сказанного можно сделать вывод, что мероприятия по регулированию рынка труда должны разрабатываться на основе системно-комплексного подхода и предусматривать информационное обеспечение; мониторинг, анализ и прогноз ситуации в области занятости; выбор мер государственного воздействия, которые должны включать в себя правовую основу; организационно-экономический механизм реализации; расчет финансовых затрат; определение источников финансирования; контроль за ходом реализации программы; внесение корректив и уточнений в программу; адресный характер реализации программы.

Говоря о прогнозировании рынка труда, нельзя забывать о том, что рынок труда, по сути есть ценностная оценка определенных явлений, поэтому прогнозирование рынка труда тесно связано с прогнозированием иных сфер жизнедеятельности населения, таких как, например: психология, демография, медицинский спектр и др., учет которых неизбежно повышает точность прогноза. Прогноз рынка труда не просто интерпретирует закономерности оказывающие влияние на его функционирование, а используется для поиска нужных решений.

Несмотря на то, что прогноз носит вероятностный характер, но все же он обладает определенной долей достоверности. На практике экономический прогноз – это документ, фиксирующий возможную степень достижения тех или иных целей субъекта в зависимости от способа будущих действий. В целом экономический прогноз позволяет оценить общее состояние и выработать пути изменения, определить область для принятия управленческих решении, выявить проблемы определенной сложности в будущем, моделировать варианты событий при учете изменяющихся внешних условий.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что разработка политики занятости на рынке труда невозможна без разработки плана реализации данной политики с конкретным описанием каждого мероприятия. В то же время нельзя не согласиться с тем, что план строится на основе прогнозирования, т.е. прогнозирование является основой разработки каких-либо целевых программ, в том числе и программ регулирования рынка труда. А так как рынок труда является комплексной системой, то можно сделать вывод, что и прогнозирование рынка труда это комплексная система прогнозов включающих в себя все многообразие

прогнозов: демографический прогноз (в том числе миграционный), прогноз инвестиционной активности, прогноз природных ресурсов, их освоение и экологический прогноз и другие виды прогнозов (см. рис. 1).

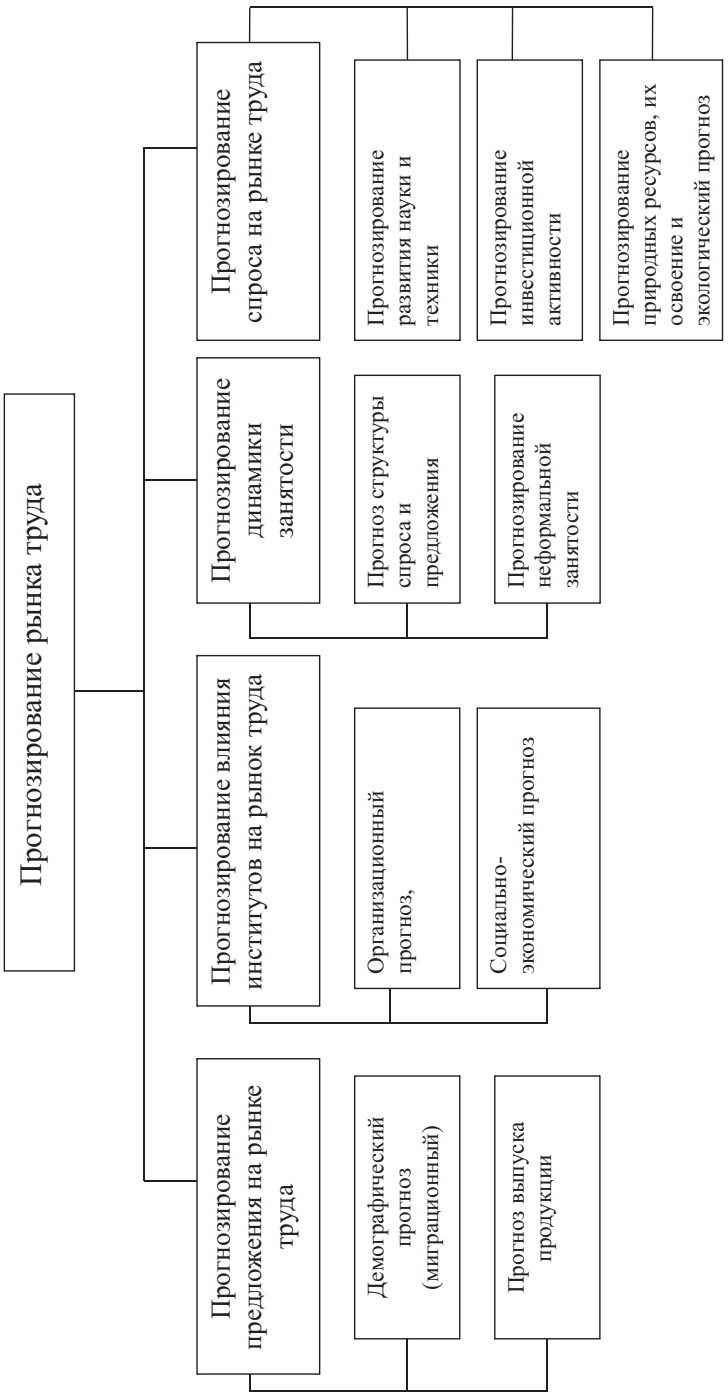


Рис. 1. *Структура прогноза рынка труда.*

Однако различное понимание целей экономического и социального развития накладывает отпечаток на методы и саму трактовку результатов прогнозирования занятости. В нашем понимании целевое назначение прогноза – определение уровня, динамики и структуры занятости трудоспособного населения в народном хозяйстве на основе анализа комплекса факторов, отражающих влияние условий социально-экономического развития на текущее и перспективное состояние сбалансированности спроса и предложения на рынке труда. Исходя из поставленных целей нашего исследования мы считаем, что следует четко разграничить дефиниции (понятия) прогнозирование занятости населения и прогнозирование рынка труда.

Прогнозирование занятости населения – это процесс разработки прогноза динамики трудового потенциала населения в разрезе половозрастной, профессиональной, отраслевой, региональной и др. структур. В то время как прогнозирование рынка труда – это процесс разработки прогнозов развития и взаимодействия институтов рынка труда (служб занятости, кадровых агентств, объединений работодателей и работников и т.п.), а также динамики и структуры спроса и предложения на труд, размеров и форм оплаты труда. Как видно из данных определений прогнозирование рынка труда является более широким понятием, которое включает в себя прогнозирование занятости.

Обратим внимание, что причины снижения занятости являются комплексными, взаимозависимыми и коренятся во всех формах экономической активности.

Необходимо отметить, что реализация подхода к занятости как к одному из важнейших государственных социально-экономических приоритетов требует формирования общегосударственной системы регулирования занятости, главными субъектами которой должны быть Правительство Российской Федерации в целом, Министерство здравоохранения и социального развития, Министерство экономического развития и торговли, Министерство финансов и другие высшие управленческие структуры.

Здесь целесообразно выделить три важнейших направления государственной политики занятости:

– объединение усилий участников рынка труда и согласованность их действий при реализации мероприятий по содействию занятости населения;
– координация деятельности в области занятости населения с деятельностью по другим направлениям экономической и социальной политики, включая инвестиционно-структурную политику, регулирование роста и распределения доходов, предупреждение инфляции;
– координация деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения.

Инструментом системы политики занятости стали разработанные на различных уровнях программы содействия занятости населения, каждая из которых представляет собой комплекс социально-экономических, организационно-хозяйственных, нормативно-правовых и других мероприятий, взаимосвязанных по финансовым ресурсам, исполнителям, срокам реализации и направленных на проведение активной политики занятости и социальную поддержку безработных.

Учитывая, по сути говоря, уникальность каждого из субъекта Федерации, по мнению многих специалистов в области рынка труда и, в частности, Г. Хамагановой, нецелесообразно разрабатывать единую для всей страны программу содействия занятости населения. Именно ориентация на специфику развития каждого региона помогает существенно повысить эффективность усилий государства на рынке труда [5, с. 53].

Проблемы анализа и прогнозирования динамики занятости и рынка труда, их структурных характеристик должны рассматриваться в контексте многообразия прямых и обратных связей с другими важнейшими макроэкономическими и демографическими процессами. Это необходимо для решения актуальных задач согласования различных социально-экономических политик. Основа этого – комплексный прогноз развития экономики регионов и его отраслей. Для аналитического прогнозирования перспективного уровня занятости выделяются три больших блока факторов, влияющих на динамику занятости. Это: природно-ресурсные; демографические; социально-экономические факторы.

Применительно к ситуации в России достаточная для сбалансированного развития обеспеченность природными, особенно земельными и топливно-энергетическими ресурсами, положительно влияет на российский рынок труда, в то время как демографические и миграционные факторы оказывают дестабилизирующее влияние на динамику занятости. Однако наиболее активно воздействуют на рынок труда социально-экономические факторы: общая экономическая динамика, структурные изменения в экономике, инвестиционная политика, ситуация в кредитно-финансовой сфере, политика доходов, объем международной торговли. Взаимодействием перечисленных факторов в основном и определяется прогнозная ситуация на национальном рынке труда.

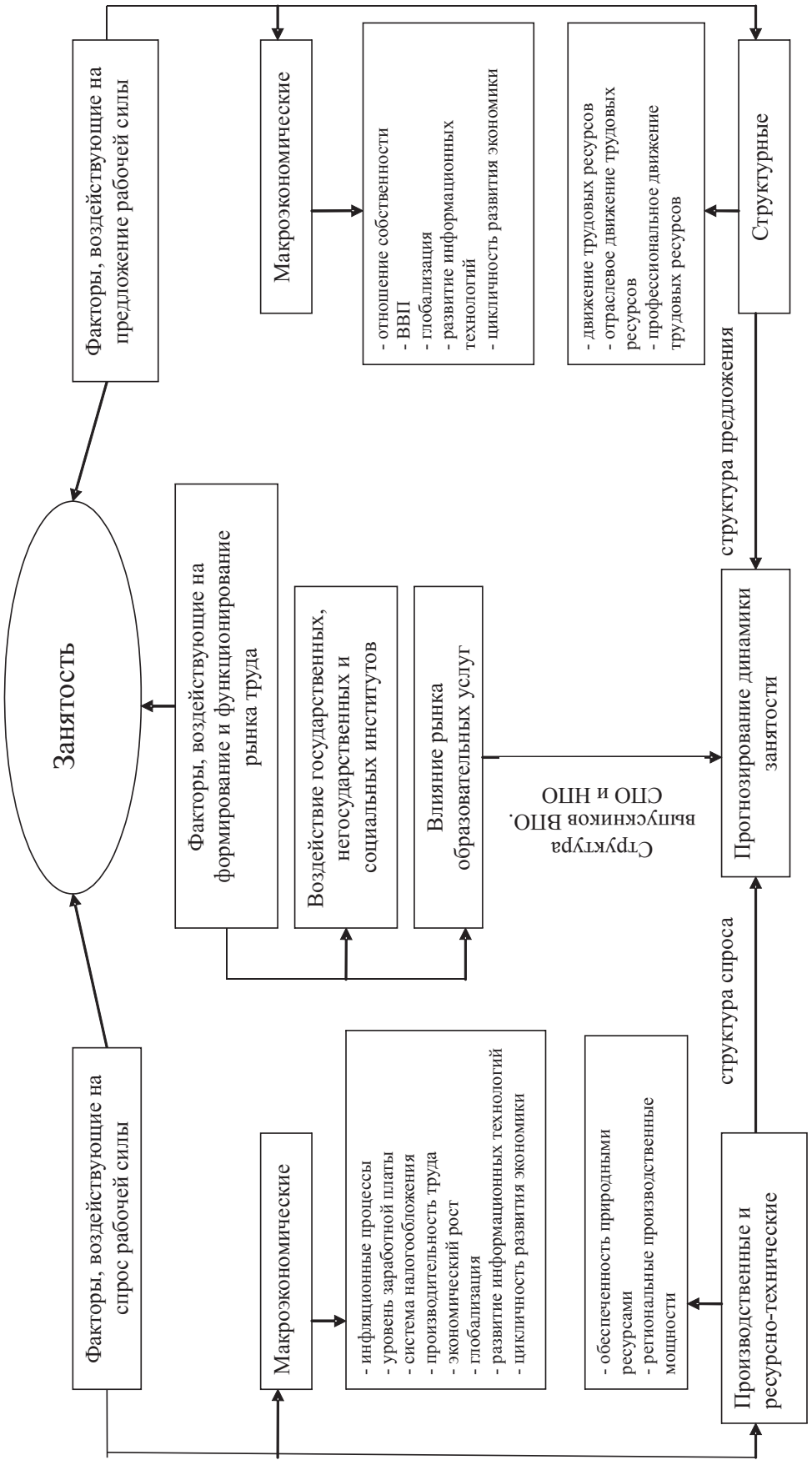


Рис. 2. *Классификация факторов влияющих на отношение занятости и прогнозирование занятости населения.*

Отечественные и зарубежные исследователи отношений занятости, как правило, ограничиваются выделением наиболее значимых, по их мнению, факторов занятости и исследуют данную предметную область достаточно глубоко. Но системный подход к изучению проблематики прогнозирования занятости требует разработки несколько иной типологии (классификации) факторов влияния. По мнению Третьяковой Ю.А. [4, с. 20], необходимость типологии факторов занятости вызвана тем, что существующие классификации имеют ряд недостатков, в числе которых она выделила следующие:

1. Классификации, представленные в научной литературе, не учитывают всего многообразия факторов.
2. Если и представлена полная классификация, то не установлены взаимосвязи между факторами и их влияние на структуру и динамику занятости.
3. Если и указывается влияние фактора на занятость, не уточняется объект влияния данного фактора.

Р.Г. Мумладзе [3, с. 93] факторы, влияющие на рынок труда, подразделяет на три укрупненных группы факторов: факторы, воздействующие на спрос рабочей силы; факторы, воздействующие на предложение рабочей силы и факторы, воздействующие на формирование и функционирование рынка труда. Так как данные группы факторов оказывают влияние на рынок труда, а занятость является его составляющей, следовательно данные группы факторов оказывают непосредственное влияние и на занятость (см. рис. 2).

При разработке данной классификации факторов в основу была положена задача оценки влияния факторов на динамику занятости и её структуру.

Исследование факторов, воздействующих на спрос и предложение рабочей силы, и их влияние на занятость в целом – традиционный объект внимания ученых и наиболее разработанная в теоретическом плане тема. Данные факторы не случайно являются объектом повышенного внимания, поскольку недооценка их действия самым негативным образом сказывалась на состоянии занятости. К данным группам факторов мы отнесли следующие группы факторов: факторы макроэкономические, ресурсно-технические и производственные, структурные факторы. На динамику и структуру занятости определенное влияние оказывают не только трансформационные процессы в экономике России, но и постоянно меняющиеся условия деятельности служб занятости. Об этом моменте нечасто упоминается в научных статьях. Вместе с тем, организационные перестановки, сокращение финансовых возможностей и нестабильность нормативно-правовой базы отрицательно сказались на статусе службы занятости. С 1 января 2007 года произошел перевод Управления федеральной государственной службы занятости населения в состав администрации региона и переименование в управление государственной службы занятости. Данный перевод осуществлен с целью повышения ответственности региональных органов власти и направлен на увеличение эффективности региональных программ занятости населения. Процесс перехода с федерального уровня на региональный произошел без каких-либо негативных явлений.

В то же время, необходимо отметить, что Президент РФ В.В. Путин в ежегодном послании Федеральному Собранию РФ в 2007 году отметил, что «… за последний год субъектам Федерации были переданы важнейшие полномочия … в вопросах занятости населения» [1]. Все это свидетельствует о необходимости разработки организационно-экономических механизмов прогнозирования динамики занятости населения на региональном уровне с учетом специфики последнего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ежегодное послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ // Российская газета. Федеральный выпуск. 27.04.2007. № 4353.
2. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
3. *Мумладзе Р.Г.* Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. Р.Г. Мумладзе. М.: КНОРУС, 2007.
4. *Третьякова Ю.А.* Воспроизводственные функции образования в системе отношений занятости: Автореф. дисс. … канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2003.
5. *Хамаганова Г.* Региональные программы содействия занятости // Человек и труд. 2004. № 4.

ЖОГЛИНА Е.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Перспективы развития региональной экономической системы во многом определяются её экономическим потенциалом, эффективностью его использования и существующими условиями хозяйствования как в стране, так и регионе. В современной хозяйственной деятельности России задачи регионального развития приобретают первостепенное значение, необходимым условием которых является разработка, рассмотрение и практическое применение существующих методов и подходов оценки экономического потенциала рассматриваемых территорий. Для этого необходимо сформировать такую систему критериев и показателей, которая позволяла бы адекватно охарактеризовать экономический потенциал региона, оценить результаты его использования и, в то же время, выявить устойчивые тенденции в его динамике для разработки соответствующей региональной политики.

Величина и структура экономического потенциала различаются по регионам страны и меняются во времени под влиянием развития производительных сил и научно-технического прогресса. Для разработки эффективных стратегий социально-экономического развития региональной системы необходим анализ структуры и технико-экономического уровня потенциала с целью выявления сложившихся несоответствий и диспропорций, снижающих эффективность функционирования хозяйства. При этом важно знать особенности развития отдельных элементов экономического потенциала региона [5].

Важным элементом регионального анализа и оценки потенциалов является построение типологий регионов. На сегодняшний день нет официально утвержденной типологизации регионов.

Г. Гранберг определяет два основных подхода к проблемному районированию. Первый подход – это оценка регионов по степени остроты важнейших проблем на основе системы индикаторов, сведенных в девять блоков: 1) общий уровень развития региона; 2) состояние важнейших отраслей производства; 3) финансовое положение региона; 4) инвестиционная активность; 5) доходы населения; 6) занятость и рынок труда; 7) состояние социальной сферы; 8) экологическая ситуация; 9) международная экономическая активность.

Второй подход к проблемному районированию, выделению депрессивных регионов, ориентирован на политику целеноправленного оздоровления регионов. В основе этого подхода лежит типологизация по основополагающим проблемам, таким как: экономические, геополитические, этнические, экологические и другим [1].

Анализ финансово-экономической оценки регионов показывает, что они классифицируются по экономической активности, финансовому потенциалу, бюджетной самостоятельности и другим признакам. Важнейшей составляющей финансово-экономической классификации является выделение регионов-доноров и регионов-реципиентов. В общем смысле под регионом-донором понимается регион, обеспечивающий полностью свои бюджетные расходы собственными доходами и перечисляющий в федеральный бюджет установленные налоги. Регион-реципиент – это такой регион, который не покрывает расходы своего бюджета собственными доходами и получает необходимую финансовую помощь. Однако, существует достаточно большая доля регионов, которая собирает налоги, достаточные для содержания себя и федеральной власти, и не имеющая возможностей для существенной помощи другим регионам. Такие регионы нельзя отнести ни к донорам, ни к реципиентам. Следовательно, приведенная классификация регионов-доноров и регионов-реципиентов не совсем совершенна и не имеет четких границ.

В настоящее время в научной литературе представлены различные методические подходы к определению критериев и уровня экономического потенциала территорий, к измерению динамики развития региона.

При статистическом подходе необходимо задать единые формализованные критерии, на основе которых должен производиться отбор показателей, характеризующих потенциал ре-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

гиона. В качестве основных показателей оценки социально-экономической ситуации в регионах используют: «накопленный» (по сравнению с 1990–1991 гг.) и «текущий» (за последние 1–2 года) спад промышленного производства; уровень официальной (или рассчитанной по методике МОТ) безработицы и темпы ее роста; реальные доходы населения (отношение среднедушевого дохода к стоимости потребительской корзины) и темпы их изменения. Обоснование этих показателей, выбор их критериальных значений (с ориентацией на средние по России или по специально выделенной зоне со сходными условиями переходного периода) и разработка формализованной методики их интегрирования возможна в простейшем случае – на основе определения суммарного или среднего ранга по всем используемым параметрам. Главным методологическим направлением совершенствования региональной статистики является создание системы региональных счетов (СРС), совместимой с системой национальных счетов (СНС).

При структурном подходе выделение основных социально-экономических показателей развития рекомендуют проводить не на базе сопоставления формально-статистических параметров, а путем анализа и оценки структуры занятости и состояния предприятий промышленных узлов и районов, характеризующих специализацию и основные направления хозяйственной деятельности региона.

С позиции системного подхода оценка экономического потенциала территории представляется как сложная система показателей, состоящая из взаимосвязанных и взаимодействующих показателей хозяйствующих субъектов региона. Применение принципов системного анализа позволяет рассматривать каждую крупную региональную экономическую проблему как особую систему, которая взаимодействует с различными отраслями и внешнеэкономическими связями региона.

Согласно воспроизводственному подходу, регионы функционируют и как единая система воспроизводства и как внутренний элемент макроэкономической воспроизводственной системы всей страны. В данном случае регион рассматривается как относительно замкнутая система, исходя из сложившихся показателей продуктивности факторов производства.

В качестве примера такого подхода можно привести исследование социально-экономического потенциала Урала в монографии «Социально-экономический потенциал: проблемы оценки, использования, управления» [4]. Здесь в структуре потенциала выделяются производительные силы (ПС), к которым относят население, предметы труда, потребление топлива и энергии; действующие основные фонды и запасы – материалов и топлива; бездействующие основные фонды; безработные; свободные денежные средства. Производительные силы определяются как:

$$ПС = С_1 + С_2 + У \quad (1)$$

где $С_1$ – годовое потребление предметов труда в стоимостной форме; $С_2$ – среднегодовая стоимость основных фондов; У – расход рабочей силы в форме годового фонда оплаты труда.

Экономический потенциал (ЭП) определяется как сумма следующих составляющих:

$$ЭП = ПС + З \quad (2)$$

где ПС – производительные силы; З – запасы.

Показатель степени использования потенциала ($И_{эп}$) будет определяться следующим образом:

$$И_{эп} = ПС/ЭП \quad (3)$$

В качестве примера другого подхода к оценке экономического потенциала региона можно привести интегральный подход, включающий оценку природного, финансового, трудового и других форм потенциалов. Интегральная оценка уровня социально-экономического развития позволяет объединить полученную информацию в форме нескольких интегральных показателей, что позволяет формировать различные рейтинговые системы, осуществлять сравнительные сопоставления и выделять ключевые проблемы регионального развития. Этот подход осуществляется на основе расчета обобщающих индикаторов экономического и финансового состояния и уровня жизни населения, характеризующих основные территориальные подсистемы.

Получил распространение метод оценки и анализа экономического потенциала регионов через сравнение конкурентных преимуществ и оценки конкурентоспособности региона. Так, Р.И. Шнипер выделяет несколько конкурентных позиций региона: транспортно-географи-

ческое положение, научно-технический потенциал, трудовые и природные ресурсы, основные и оборотные фонды [5].

С.В. Казанцев для расчета и оценки экономического потенциала региона как основы их конкурентоспособности выбрал 8 показателей: размер территории региона, объем основных фондов, инвестиций в основной капитал, размер кредитов в экономике, банкам и населению, величина денежных доходов населения, численность занятых в исследованиях и разработках, плотность железных дорог общего пользования, плотность автомобильных дорог с твёрдым покрытием [3]. Выделяя показатель валового регионального продукта на душу населения, как основу результативности функционирования региональной экономики, автор предлагает следующую методику оценки конкурентоспособности региона: если показатель относительной конкурентоспособности региона больше единицы, т.е. если валовый региональный продукт на душу населения в регионе больше, чем валовый внутренний продукт на душу населения в стране, то экономика региона конкурентоспособна, в обратном случае экономика региона неконкурентоспособна [2].

Следует отметить, что рассмотренные подходы и методики оценки экономического потенциала региона имеют свои достоинства и недостатки. Так, статистический метод менее трудоемок и субъективен, основан на достаточно большой базе рассматриваемых показателей, однако методология его применения совершенствуется, так как в настоящее время необходимо распространить принципы системы национальных счетов на региональный уровень и устранить имеющиеся недостатки. Так, например, в системе региональных счетов определенного региона должна отражаться деятельность только резидентов. Пока же доходы и потребление учитываются по территории в целом без разделения резидентов и нерезидентов. Считают, что структурный подход требует значительно больших усилий и трудоёмкости, более подвержен субъективизму и лоббированию, однако обеспечивает, при должной организации и контроле, более точное выделение структурно уязвимых регионов. При применении системного подхода выявляется историческая преемственность внешних функций региона, степень асимметричности регионального развития, особенности экономико-географического положения и роль региона в развитии национальной экономики.

Воспроизводственный подход к анализу экономического потенциала позволяет выделить его структурные элементы по фазам воспроизводства: потенциал производства, потенциал распределения, потенциал обмена и потенциал потребления. Взаимосвязь воспроизводственных циклов общественного продукта и экономического потенциала определяется наличием между ними причинно-следственных связей.

Интегральный подход, интегральные рейтинги и балльные оценки показывают лишь то, что один регион лучше или хуже другого по определенному признаку (или по своду признаков). Большинство таких исследований имеет серьёзный недостаток – для используемых в них показателей нет достаточной статистической базы, так что в этом случае очень часто прибегают к экспертным оценкам. Не отрицая целесообразности такого подхода, следует признать, что он вносит в исследования существенные недостатки и затрудняет сопоставление интегральных показателей различных регионов.

Метод оценки и анализа экономического потенциала регионов через сравнение конкурентных преимуществ и оценку конкурентоспособности региона имеет право на существование и является широко распространенным, так как результаты региональной экономической системы зависят от накопленного экономического потенциала региона и эффективности его использования. Вместе с тем, механическое использование этого подхода не представляется целесообразным, так как ориентация только на традиционные критерии и показатели (уровень безработицы, объем промышленного производства, производительность труда и т.д.) без учета специфики их интерпретации, не позволяет в полной мере отразить объективные особенности трансформирующейся региональной экономики. Следует учитывать, что набор факторов конкурентоспособности меняется во времени и конкурентоспособность экономики региона зависит не только от экономического потенциала этого региона, но и от состояния экономической системы в целом.

Таким образом, обобщая рассмотренные методики, можно сделать вывод, что в практике анализа экономического потенциала региона используются в основном две формы учета и оценки экономического потенциала – ресурсная и результативная. Ресурсная форма оценки

экономического потенциала представляет собой величину рыночной стоимости всей совокупности ресурсов, включаемых в его состав и определяющих его размер и динамику. Результативная форма предполагает определение возможного экономического результата от использования всей совокупности ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот, т.е. она характеризует максимально возможную производительность всей региональной экономики.

На наш взгляд, наиболее важной является результативная форма оценки экономического потенциала, т.е. величина максимально возможного выпуска продукции в регионе при сложившемся уровне использования и структуре имеющихся ресурсов. Следует отметить, что результативная форма оценки применима только для оценки всего экономического потенциала, а не отдельных его составляющих (трудового, производственного, инвестиционного и других форм потенциалов).

С целью обеспечения единого методического подхода нами предлагается рассматривать экономический потенциал конкретных территорий в разрезе следующих показателей и оценок: 1)природно-географическое положение региона; 2) площади земельных, сельскохозяйственных и лесных угодий; 3) наличие и добыча полезных ископаемых; 4) производство ВРП; 5) объем промышленной и сельскохозяйственной продукции; 6) основные производственные фонды; 7) инвестиции в основной капитал по отраслям экономики; 8) объем розничного товарооборота; 9) численность населения, трудовых ресурсов, уровень их образования; 10) уровень жизни населения; 11) внешнеторговый оборот региона.

Указанные направления исследования могут быть представлены различными показателями в виде индексов, удельных, относительных и сравнительных характеристик. Эти показатели в основном должны быть основаны на данных службы государственной статистики в силу их большей объективности и достоверности, хотя и не исключается применение других методов и оценок. При этом важную роль играет цель исследования экономического потенциала региона, определяющая методику и выбор конкретных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2004.
3. *Казанцев С.В.* Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности // Регион: экономика и социология. 2004. № 1.
2. *Казанцев С.В.* Сравнительный анализ потенциала и эффективности экономики российских регионов // ЭКО. 2002. № 7.
4. Социально-экономическая потенциал региона: проблемы оценки использования и управления / Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург, 1997.
5. *Шнипер Р.И.* Регион: экономические методы управления. Новосибирск: Наука, Сиб.отделение, 1991.

ЖУКОВА И.А.

ПРИОРИТЕТЫ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА В ШАХТЕРСКИХ РЕГИОНАХ И ГОРОДАХ

Опыт реструктуризации угольной отрасли свидетельствует, что с прекращением производственной деятельности угольных шахт и разрезов прекращает свое действие в регионах целый ряд техногенных факторов на окружающую природную среду: валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу с вентиляционными потоками, технологическими процессами добычи, транспортировки и хранения угля, сжиганием топлива в производственных котельных, размещением вскрышных и вмещающих пород во внешних и внутренних отвалах; откачка на дневную поверхность и сброс производственных сточных вод в водные объекты; изъятие из землепользования продуктивных земель и их деградация; размещение отходов производства в границах горного отвода и их негативное влияние на прилегающую территорию; другие факторы техногенного воздействия.

В то же время, крупные, экологически неблагоприятные последствия многолетней промышленной деятельности также нарастают: сохраняются нарушенные, загрязненные и деградированные земли, остаются различного рода накопители твердых и жидких отходов производства, происходит самоизлив на дневную поверхность загрязненных шахтных вод и др. Все это требует разработки и реализации дополнительных мероприятий по их устранению на стадии ликвидации предприятий и носит высокозатратный характер.

Кроме того, как показала практика, закрытие особо убыточных и нерентабельных шахт и разрезов сопровождается возникновением новых, нередко весьма опасных явлений и процессов, которых не было в период эксплуатации предприятий и которые имеют негативную экологическую окраску, требующую своего устранения. Среди них особо выделяются:

– загрязнение подземных водоносных горизонтов и питьевых водозаборов, находящихся в зоне действия промышленных объектов;
– подтопление прилегающих территорий, в том числе населенных пунктов;
– перетоки шахтных вод из затопленных шахт в действующие;
– неуправляемое выделение газов (метана, углекислого газа) из ликвидированных горных выработок;
– другие негативные явления и процессы.

Как показали специальные исследования в основных угольных регионах, к началу процесса реструктуризации (1993 год) на долю ликвидированных угледобывающих предприятии приходилось в выбросах и сбросах загрязняющих веществ от 43 до 55%, в объемах отходов горного производства на площади нарушенных земель – 27–28%. Ликвидация особо убыточных и нерентабельных шахт и разрезов привела к существенному снижению техногенной нагрузки на все компоненты природной среды. Так сброс загрязненных сточных вод в 2002 г. по сравнению с базовым 1993 годом снизился на 44,7%, выбросы в атмосферу твердых веществ сократились на 58,8%, а газообразных загрязняющих веществ (без учета метана) – на 68,1%, годовой объем образования отходов производства уменьшился на 30,1%. В то же время на 13,8% возросла площадь нарушенных за год земель, что обусловлено в основном увеличением доли земельного открытого способа добычи угля, с 56 до 66%. Наибольшее снижение уровня техногенного воздействия отмечено в Кузнецком, Донецком и Подмосковном угольных бассейнах, месторождениях Урала и Дальнего Востока, где произошло массовое закрытие предприятий.

Таблица 1.

Техногенное воздействие предприятий угольной промышленности на окружающую природную среду по угольным бассейнам и месторождениям до начала и после реструктуризации

Угольные бассейны (месторождения)	Сброс загрязненных сточных вод, млн м/год		Выбросы в атмосферу, тыс. т/год				Площадь нарушенных земель, га/год		Объём отходов производства, млн м/год	
			твёрдых		газообразных					
	1993	2002	1993	2002	1993	2002 (с учётом метана)	1993	2002	1993	2002
Угольная промышленность	791,4	437,3	155,4	64,1	364,8	759,2	2767,0	3150,0	971,2	679,0
Донецкий	82,0	49,6	5,7	1,6	21,9	3,7	59,0	4,0	3,6	1,2
Кузнецкий	269,8	186,4	62,3	31,0	124,7	458,6	886,0	1862,0	414,4	422,2
Канско-Ачинский	8,7	26,3	1,7	2,5	3,9	3,8	130,0	189,0	57,0	45,9
Печорский	30,0	7,4	11,8	7,3	123,7	248,9	65,0	72,0	5,1	2,6
Якутский	19,0	0,2	6,1	3,2	5,5	2,5	143,0	7,0	53,1	45,6
Подмосковный	81,3	6,1	13,5	1,3	15,9	1,6	171,0	41,0	28,6	2,0
Месторождения Урала	123,0	26,6	17,0	2,3	28,4	22,9	120,0	17,0	73,6	24,6
Месторождения Восточной Сибири	22,7	30,7	18,5	7,7	12,5	10,6	652,0	534,0	164,0	82,7
Месторождения Дальнего Востока	121,4	79,7	18,0	6,7	26,0	6,4	541,0	424,0	166,3	51,6
Месторождения сланца	33,5	24,3	0,8	0,5	2,3	0,2	___	___	2,1	0,6

В табл. 1 приведены показатели, характеризующие динамику последствий техногенного воздействия предприятий угольной промышленности на окружающую природную среду по

угольным бассейнам и месторождениям до начала и после реструктуризации. В результате снижения техногенной нагрузки на окружающую природную среду за счет ликвидации особо убыточных и нерентабельных шахт и разрезов предотвращенный экологический ущерб с учетом реализованных за этот период природоохранных мероприятий составил 7.1 млрд руб.

Наибольшая часть предотвращенного ущерба достигнута за счет сокращения загрязнения природной среды отходами производства (91,3%), в меньшей степени – водных ресурсе» (5,6%). атмосферного воздуха (1,8%) и земельных ресурсов (1,3%). По величине предотвращенного экологического ущерба угольные бассейны и месторождения распределились следующим образом: Кузнецкий бассейн – 38,8%, месторождения Урала – 26,4%, Подмосковный бассейн – 10,4%. Полное устранение негативного воздействия закрываемых объектов на компоненты природной среды может быть достигнуто при условии выполнения всего комплекса природоохранных мероприятии, предусмотренных проектами ликвидации.

Практическая реализация всего комплекса природоохранных мероприятий, предусмотренных проектами ликвидации угольных шахт и разрезов, позволит полностью устранить негативные экологические последствия их производственной деятельности. При этом предотвращенный экологический ущерб в целом по отрасли достигнет 8,7 млрд рублей, из которых 37,1% приходится на Кузнецкий угольный бассейн, 28,5% – месторождения Урала, 9,8% – на месторождения Восточной Сибири, 9,2% – на Подмосковный угольный бассейн и 7,5% – на Восточный Донбасс. Следует иметь в виду, что рассчитанный по существующей методике предотвращенный экологический ущерб в сумме 8,7 млрд рублей получен за счет прекращения выдачи породы на дневную поверхность и размещения ее во внешних отвалах, строительства и реконструкции сооружений для очистки сточных вод, тушения горящих породных отвалов, рекультивации нарушенных земель и не является полным. Это связано с тем, что по ряду работ, предусмотренных проектами по ликвидации, таких, как строительство и расширение водоотливных комплексов, осуществление мероприятий по защите территорий от подтопления, тушение подземных пожаров, проведение экологического мониторинга и других неотложных мероприятий, из-за отсутствия соответствующих методик расчет предотвращенного экологического ущерба не производился. Стоимость перечисленных выше работ составляет около 50% от общего объема, поэтому суммарный предотвращенный экологический эффект, рассчитанный с учетом этих мероприятий, может быть значительно выше.

Кроме того, необходимо учитывать, что если бы реструктуризация угольной промышленности не осуществлялась, то ликвидированные в рамках комплексной программы особо убыточные и нерентабельные шахты и разрезы, имевшие некоторые остаточные промышленные запасы угля, могли находиться в эксплуатации еще некоторое время до их полной отработки и в течение этого периода продолжать наносить вред окружающей природной среде. Суммарная величина экологического ущерба, который мог быть причинен природным компонентам ликвидируемыми предприятиями до полной отработки промышленных запасов, рассчитанная по удельным показателям, составляет 378 млрд рублей, из них 57,9% в районах Кузбасса, 13,3% – Дальнего Востока, 12,5% – Урала, 10% – Подмосковья и 3,1% –Восточного Донбасса. Это намного осложнило бы экологическую ситуацию в густонаселенных районах открытой и подземной добычи угля.

В соответствии с утвержденными проектами общие затраты на ликвидацию последствий вредного влияния от ведения горных работ в целом по отрасли составляют 19,48 млрд рублей, фактические расходы на реализацию проектных решений за истекший период составили всего 3,8 млрд рублей (19,7%). Основными причинами сложившегося положения являются недостаточное выделение на эти цели средств из федерального бюджета и отставание с разработкой рабочей документации по отдельным направлениям работ. При сохранении существующих объемов финансирования и темпов выполнения природоохранных мероприятий на устранение негативных экологических последствий потребуется около 20 лет. Естественно, что такая затяжка во времени с реализацией запланированного комплекса природоохранных мероприятии недопустима, так как может усугубить и без того сложную экологическую обстановку в районах ликвидации шахт и разрезов и в ряде случаев привести к возникновению и развитию новых явлений и процессов, нежелательных в экологическом отношении.

Отмеченная экологическая проблема в угледобывающих регионах России в решающей мере обусловлена реструктуризацией «регионообразующей» и большинстве случаев, горно-

образующей отрасли, в полной мере проявляются в Ростовской области, ее шахтерских районах, городах, поселках.

Как отмечалось, реструктуризация угольной промышленности Восточного Донбасса привела к ликвидации убыточных и нерентабельных шахт. К 2006-2007 гг. были закрыты и находятся в стадии ликвидации 51 шахта. Закрытие такого количества шахт за столь короткий период 12–13 лет привело к развитию целого ряда негативных экологических последствий. Возникли ранее неизученные природные и техногенные явления, связанные с нарушением режима подземных и поверхностных вод, с подтоплением территорий, с загрязнением водоемов и водотоков, выходом на дневную поверхность «мертвого воздуха». Обозначилась опасность геотектонических проявлений, связанных с перераспределением напряженности горного массива. В результате затопления шахт активизировался процесс образования провалов земной поверхности над подработанной на малой глубине толщей и у ранее ликвидированных вскрывающих выработок. Все эти явления происходят на значительной площади (89,4 га), в том числе на территориях крупных городах области: Шахты, Новошахтинск, Донецк. В этой связи проблемы экологической безопасности территорий Восточного Донбасса приобрели высокую значимость и потребовали создания отлаженной системы наблюдения, позволяющей получать непрерывную и исчерпывающую информацию о состоянии окружающей среды, выполнять оценку и прогноз социально-экологической ситуации, а также разрабатывать предложения и конкретные мероприятия по локализации негативных проявлений.

С этой целью с 1998 года в углепромышленных регионах страны Государственным учреждением по вопросам реорганизации и ликвидации нерентабельных шахт и разрезов (ГУ «ГУРШ») стали создаваться Центры горно-экологического мониторинга. В конце 2000 года такой центр был создан в г. Шахты Ростовской области, который стал осуществлять горно-экологический мониторинг за происходящими процессами при ликвидации шахт пяти угольных регионов Ростовской области: Шахтинском, Новошахтинском, Гуковском, Шолоховском и Донецком.

Система организации горно-экологического мониторинга, применительно к специфике горного производства, предусматривает работы по следующим направлениям: гидромониторинг, газомониторинг, гидрогеомеханический мониторинг, геодинамический мониторинг, мониторинг земельных ресурсов, формирование информационно-аналитической базы данных. О конкретных проблемах горно-экологического мониторинга в Восточном Донбассе пойдет речь в ходе дальнейшего рассуждения.

Одной из наиболее острых проблем является осложнение гидроэкологической обстановки на ликвидируемых шахтах. Из горных выработок ликвидируемых шахт выделяются на земную поверхность попадая в подвальные помещения жилых и производственно-административных зданий, вредные газы CH_4, CO_2 и воздух с низким содержанием O_2. Всего на территории Восточного Донбасса выявлено 2774 жилых домов и 75 производственно-административных зданий и сооружений, находящихся в зонах угрозы выделения вредных газов.

Не менее важной проблемой является возникновение деформаций земной поверхности в виде локальных провалов, образующихся у устьев подготовительных выработок и над ними. Подобные провалы образовались, например, на шахтах «Калитва» и «Тацинская» ОАО «Шахтуголь». Кроме того, на ликвидированных шахтах, где осуществлялась отработка маломощных пологих пластов, по контурам отработанного пространства могут образовываться незначительные зоны трещин, которые для предотвращения негативного воздействия их на окружающую среду необходимо закальматировать. Проблемой при ликвидации шахт является также наличие породных отвалов и нарушенных земель, подлежащих рекультивации. Рекультивация нарушенных земель выполняется крайне медленными темпами. Общая площадь нарушенных на 42 шахтах земель, подлежащая рекультивации, составляет 10,64 га. Подлежат рекультивации 155 породных отвалов, занимающих 471,85 га площади, в том числе 19 горящих.

Необходимо также отметить практическое отсутствие гидромониторинга поверхностных водопроявлений, связанных с породными отвалами, что может привести к загрязнению поверхностных водных объектов при попадании в них этих вод. Кроме того, на большинстве шахт Восточного Донбасса не разработана проектная документация рекультивации нарушенных земель, поэтому выполнение этих работ пока не представляется возможным.

Крайне неблагоприятная экологическая обстановка в сочетании со значительным сокращением бюджетных ассигнований, отсутствие адекватных правовых и экономических меха-

низмов для стимулирования средозащитной 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 анализ экономической и природоохранной эффективности мероприятий автотранспортного комплекса, позволяющие 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 и социальные критерии.

Важнейшей функцией механизма экономического стимулирования природоохранной деятельности в настоящее время является «интернационализация» внешних издержек. Экстернальные (внешние) издержки возникают в случае, когда выбросы в окружающую среду превышают ее ассимиляционную способность. Их основное проявление – возникновение ущерба у тех, кто испытывает вредное воздействие выбросов. В России величина внешних издержек постоянно растет в связи с количественными и качественными изменениями хозяйственной деятельности, а также по мере того, как ресурс общего пользования – воздух все более вовлекается в производственные процессы, и сужаются его ассимилятивные способности, ранее обеспечивающие ликвидацию отходов.

Центр социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса (ЦСЭМ ВД) выполняет работы по объединенному рабочему проекту «Мониторинг социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса» в рамках ТЭО каждой закрытой шахты: осуществляет мониторинг за уровнем затопления техногенных горизонтов; подтоплением территорий; качеством шахтных и поверхностных вод; за выделением вредных и опасных газов на земную поверхность, в том числе в подвалах и погребах жилых домов; за сдвижением земной поверхности в зоне подработки горными работами территории жилого сектора. Кроме того, выполняются работы по ликвидации провалов и устранению дефектов изоляции ранее ликвидированных выработок, имеющих выход на земную поверхность; производится бурение и ремонт газо-гидронаблюдательных скважин; температурная съёмка породных отвалов и выявление нарушенных земель в пределах границ горных отводов ликвидируемых шахт. Система организации горно-экологического мониторинга предусматривает выполнение работ по следующим направлениям: гидромониторинг, газомониторинг, гидрогеомеханический мониторинг, геодинамический мониторинг, мониторинг земельных ресурсов, создание информационно-аналитической базы данных (ГИС-проекты), мониторинг технических работ, создание архива геологической, маркшейдерской, топографической и технической документации.

Подтопление территории в городе Шахты усиливается в периоды паводков, что, возможно, косвенно также связано с поднятием уровня грунтовых вод. Согласно ТЭО закрытия шахт площадь возможного подтопления территории города шахтными водами составляет 127 кв.км.

Подтопление жилых территорий, в том числе и жилых помещений, отмечено также в г. Новошахтинске и других населенных пунктах Восточного Донбасса.

По данным ЦМСЭП ликвидации шахт Восточного Донбасса по состоянию на 01.01.2004 г. на площадях горных отводов ликвидируемых шахт выявлены зоны угроз – 16 опасных зон по выделению вредных газов общей площадью 9424,22 га, где расположено 10855 жилых домов и 174 административно-промышленных здания. Только на горном отводе шахты «Глубокая» насчитывается 32 домовладения, в заглубленных объектах которых в 2003 году обнаружены опасные концентрации CO2 и O2.

Обострились проблемы возгорания горных отвалов, в том числе уже ранее потушенных или ранее не горевших. За последние 2–3 года в г. Шахты загорелись отвалы шахт «Аютинская», №47, XX лет РККА, отвал в пос. Власовка, образованный еще до 1930 года. В г. Новошахтинске загорелись новые породные отвалы на шахтах им. Кирова, «Самбековская», № 5-309. в городе Шахты горят отвалы, принадлежавшие ЦОФ «Аютинская», шахтам «Южная», «Глубокая», работы по тушению которых были прекращены с началом программы реструктуризации шахт.

Вместе с тем в регионе существует достаточно большое количество экологических проблем, не связанных, по крайней мере, напрямую с ликвидацией угольных предприятий. Вместе с тем, их наличие обостряет и без: того непростую экологическую обстановку.

Это прежде всего:

1. Состояние объектов социальной инфраструктуры природоохранного назначения (ОСК, КНС, водопроводной сети и канализации).
2. Проблема образования и утилизации ТБО и промышленных отходов.
3. Отсутствие системы централизованного водоснабжения.
4. Деградация многих поверхностных водных объектов, что обуславливает негативные последствия весенних половодий и паводков.
5. Загрязнение атмосферного воздуха выбросами автотранспорта, стационарных источников, в том числе широким использованием для отопления угля.
6. Проблема озеленения шахтерских городов и поселков.

Решать указанные проблемы необходимо в комплексе с «угольными» экологическими проблемами. Во-первых, население подвергается суммарному воздействию всех негативных явлений. Во-вторых, в значительной мере эти проблемы обострились из-за снижения финансовых возможностей местных органов власти вследствие закрытия угольных предприятий и сокращения налоговых поступлений в местные бюджеты.

В настоящее время разрабатывается программа развития шахтерских территорий Она будет предусматривать развитие различных отраслей промышленности, в том числе и способных оказать заметное воздействие на окружающую среду (например, нефтеперерабатывающие производства). Возрождение хозяйственной активности будет сопровождаться и увеличением объемов использования: природных ресурсов. Все это, если на стадии разработки программы не принять необходимых мер, может привести к новому обострению экологической ситуации в регионе и необходимости разработки мероприятий (программы) по экологической реабилитации Восточного Донбасса после экономического возрождения.

При эколого-экономическом обосновании развития и размещения угольных предприятий в структуре производительных сил региона особая роль принадлежит качественному состоянию биофизической среды в районе размещения промышленных объектов. Для оценки качества состояния биофизической среды необходимо учитывать фоновое загрязнение, обусловленное воздействием в староосвоенных районах действующих производств, транспорта, населения и других видов антропогенной деятельности

Для оценки экологических последствий от экономической деятельности региона необходимо знать структуру выбросов и сбросов веществ, загрязняющих воздух, воду и землю, образуемых в процессе производственной длительности предприятий и при сгорании различных видов энергоносителей.

Нами на основе итерационного подхода предлагается алгоритм оценки экологической оптимизации угольной отрасли.

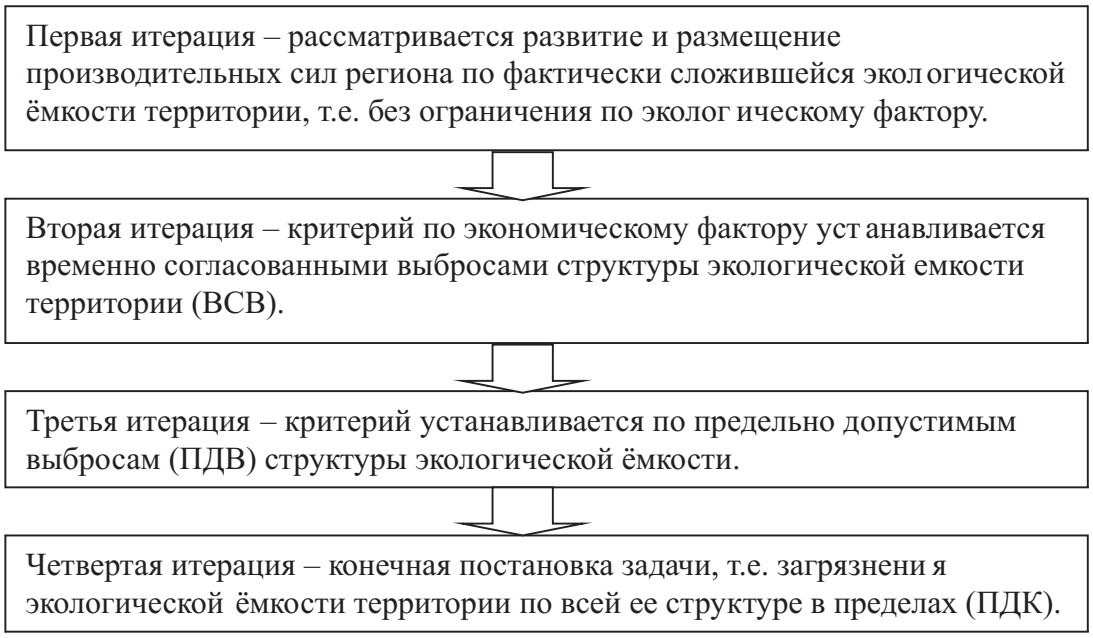


Рис. 1. *Итерационный путь оценки экологической оптимизации угольной отрасли.*

Изложенная последовательность не обязательна. Можно сразу ставить и решать одну из задач без альтернативного рассмотрения. В любом случае изменения структуры загрязнителей экологической емкости территории сопровождается экономическими расчетами, обеспечивающими тот или иной ее уровень.

В этих расчетах учитываются: затраты на природоохранные мероприятия, на внедрение экологически чистого оборудования, техники, технологии, сооружений, обеспечивающих снижение загрязнений на исследуемой территории; определяется экономический и социальный ущерб в зависимости от уровня загрязнений на исследуемой территории; платежи за загрязнения, сбросы и выбросы, складирования отходов, платежи за использование земли и воды; эксплуатационные расходы на природоохранную деятельность и др.

ЗАХАРОВА И.Ю.

РАЗВИТИЕ СВОБОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТУРИСТСКИХ ЗОН ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ПОДСИСТЕМЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В целях развития высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры в России создаются особые экономические зоны (ОЭЗ).

Особая экономическая зона – часть территории РФ, определяемая Правительством РФ, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности. Правовой порядок формирования таких зон определяется Федеральным законом РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 года №116-ФЗ. На территории РФ могут создаваться промышленно-производственные и технико-внедренческие особые экономические зоны. Особая экономическая зона создаётся на 20 лет, срок её существования продлению не подлежит.

Резидентом промышленно-производственной и технико-внедренческой ОЭЗ могут быть индивидуальные предприниматели или коммерческие организации (за исключением унитарного предприятия), зарегистрированные в соответствии с законодательством РФ на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ [1, с. 23]. Резиденты заключают с организацией управления ОЭЗ соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности в порядке и на условиях, предусмотренных законом РФ.

Федеральным законом РФ от 3 июня 2006 года № 76-ФЗ внесены изменения в Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ», которые имеют непосредственное отношение к инновационной деятельности в туристской сфере.

В целях развития туризма и санаторно-курортной сферы, создаются туристско-рекреационные особые экономические зоны. Для оценки целесообразности и эффективности создания этих зон учитываются следующие критерии [2, с. 45–50]:

А. Обеспеченность территории объектами инженерной, транспортной, социальной и иных инфраструктур и их фактическое состояние.

Б. Предлагаемые показатели развития этих структур и величины затрат.

В. Количество вновь создаваемых рабочих мест.

Г. Прогнозируемая величина туристского потока.

Д. Экологическое состояние территории и возможное воздействие на окружающую среду.

Е. Планируемые объекты внебюджетных инвестиций в развитии туристской и курортной инфраструктур.

Ж. Характеристика туристско-рекреационного потенциала, его специализации на территории субъекта РФ.

З. Доли расходов бюджетов субъекта РФ, муниципального, федерального и из иных источников.

И. Предполагаемый размер доходов в бюджеты субъекта РФ, муниципальный, федеральный.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Для ОЭЗ разработан ряд льгот резидентам:

1. Специальный коэффициент основной нормы амортизации.
2. Резиденты промышленно-производственной или туристско-рекреационной ОЭЗ вправе в отношении собственных средств к основной норме амортизации применять специальный коэффициент (не выше 2).
3. Пониженная ставка налога на прибыль. Размер указанной налоговой ставки не может быть ниже 13,5%.
4. Льготы по налогу на имущество. Имущество организации – резидента ОЭЗ, созданного или приобретённого в целях ведения деятельности на территории ОЭЗ и расположенного на территории данной зоны, освобождается от налогообложения в течение 5 лет с момента постановки на учёт указанного имущества.
5. Льготы по земельному налогу. Организации – резиденты ОЭЗ освобождаются от налогообложения в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на каждый земельный участок.
6. Особый порядок исчисления ЕСН (единый социальный налог). Ставка ЕСН снижается с 26 до 14%.
7. Исчисление расходов на НИОКР. Вправе использовать ускоренный порядок признания расходов на НИОКР.
8. Действие режима свободной таможенной зоны. Резиденты ОЭЗ могут размещать и использовать в пределах ОЭЗ импортированные товары без уплаты таможенных пошлин и НДС; российские – с уплатой акцизов, но без вывозных таможенных пошлин.
9. Снятие ограничений по переносу убытков на следующий налоговый период. При переносе убытков на будущее, на резидентов ОЭЗ не распространяется ограничение, установленное п.2, ст.283 Налогового кодекса РФ (налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка, при этом совокупная сумма переносимого убытка не может превышать 30% налоговой базы).
10. Административная поддержка. Применение к резидентам ОЭЗ принципа «одного окна»; отсутствие градостроительных регламентов для земельных участков, расположенных в границах ОЭЗ; лишение лица статуса резидента ОЭЗ допускается только в судебном порядке.

Общая сумма федерального финансирования ОЭЗ на всей территории России – 44,5 млрд руб. (по данным Госкомстата). Общая сумма привлечённых средств должна составить 271 млрд руб.

На территории Краснодарского края созданы ОЭЗ туристско-рекреационного типа на 5 участках Черноморского побережья, общей площадью более 1700 гектаров: два участка на территории города-курорта Анапа – «Благовещенская» и «Высокий берег»; участок «Криница – Архипо-Осиповка» на территории города-курорта Геленджик; «Агрия» на территории Туапсинского района и «Малый Ахун» на территории города Сочи.

Целью проекта ОЭЗ является развитие инженерной и туристской инфраструктуры высокого мирового уровня, что будет способствовать перераспределению туристских потоков по сезонам года; доступности отдыха широким слоям граждан. На территории ОЭЗ в Краснодарском крае предполагается развивать пляжный, деловой, оздоровительный, водный, спортивный виды туризма

В результате маркетинговых исследований, установлено, что растущие потребности рынка в высококачественных рекреационных услугах диктуют необходимость создания новых санаторно-курортных комплексов, отвечающих таким требованиям.

До 2016 года объём внебюджетных инвестиций в ОЭЗ составит 147,42 млрд руб.; потребность в бюджетных средствах – 28,96 млрд руб. [3]. Планируется строительство гостиничных комплексов общей вместимостью 110 тысяч мест размещения категории 3-5 звёзд; спортивных, физкультурно-оздоровительных и культурно-развлекательных центров и сооружений; яхт-клубов; аквапарков; заведений общественного питания; прочих объектов сферы услуг.

По курорту Анапа предлагается развитие 4 приоритетных зон: Утриш – элитный отдых; Анапа – семейный отдых; Пионерский проспект – детский отдых; Благовещенская коса – новая, прак-

тически неосвоенная зона отдыха. Арендатором земли, общей площадью 1800 гектаров является АО «Благовещенское». Из этого количества под рекреационную зону будет использовано 822 гектара. Именно этой территории планируется придать статус свободной экономической зоны на период проектирования, строительства и расчётного периода окупаемости при эксплуатации.

Для быстрого освоения новой рекреационной зоны потребуются масштабные инвестиции: в строительство средств размещения ориентировочно в размере 34,116 млрд руб.; на строительство объектов общественного питания, индустрии отдыха и развлечений – 5,114 млрд руб., с привлечением на строительство этих объектов частных инвестиций [4].

На данной территории нет инженерной и транспортной инфраструктуры. На её создание по нормативным расчётам потребуется около 9 млрд руб. В том числе на развитие автомобильных дорог – 785 млн руб.; на развитие аэропорта Анапа – 1млрд364 млн руб. (средства инвесторов); на газификацию – 135 млн руб.; благоустройство – 30 млн руб.; на санитарную очистку пляжей – 18,4 млн руб.; теплоснабжение – 186 млн руб. [4].

Основную функциональную часть курортного комплекса, расположенную на Бугазской косе, предполагается использовать для создания:

– 60 гостиничных комплексов вместимостью от 400 до 1000 человек, общей площадью 1126000 кв.м;
– 80 резиденций свободного назначения общей вместимостью 8000 человек и площадью 240000 кв.м;
– СПА-отель вместимостью 800 человек, общей площадью 25000 кв.м, в том числе для проживания – 15000 кв.м и лечебной зоной – 10000 кв.м;
– конгресс-центр на 2000 мест с гостиницей на 800 мест;
– торговые пассажи, рестораны, клубы, объекты обслуживания площадью 300000 кв.м;
– летний театр на 3000 мест;
– искусственный остров с мариной, океанариумом, гостиничным комплексом на 6000 мест, общей площадью 180000 кв.м;
– искусственные острова с пляжами, резиденциями и объектами развлечения площадью 50 гектаров;
– благоустроенные песчаные пляжи, протяжённостью 7 км.

Строительство такого комплекса даст возможность отдыхать с детьми практически в любое время года и хорошо обеспеченным гражданам, и россиянам со средним достатком. Комплекс предполагает функционирование по турецкой модели, то есть по привлекательному принципу «всё размещено». Кроме обычного набора развлечений, это будет центр парусного спорта, океанарий, клубные отели. Всё это позволит создать около 2,7 тысяч новых рабочих мест для анапчан (из расчёта 1 новое рабочее место на 15 отдыхающих).

Сводная ведомость всего комплекса, по оценке специалистов, составит 47 млрд 918 млн руб. Объём финансирования из госказны составит 4млрд 342 млн руб.; столько же из бюджета Краснодарского края; от частных инвесторов – 39 млрд 234 млн руб. [3].

Окупаемость бюджетных инвестиций, рассчитанная непосредственно предприятиями, обслуживающими инженерные сети, коммуникации и объекты жизнеобеспечения, по существующим тарифам, составляет 40 лет. Это значительно меньше срока эксплуатации создаваемого комплекса. Окупаемость частных инвестиций, направленных на создание средств развлечения, наступает на 7 год, а объектов общественного питания и индустрии развлечения - на 4 год эксплуатации. Ввод в эксплуатацию санаторно-курортных учреждений, гостиниц будет происходить равными долями в 2009–2011 годах.

ОЭЗ «Агрия» находится на побережье Чёрного моря, в Туапсинском районе, в субтропической зоне, на территории Агрийского ландшафтного заказника. Площадь первой очереди застройки – 60 гектаров, это будут рекреационные комплексы, рассчитанные на общую вместимость 3060 мест, построенные на отдельных плато. Финансирование будет проводиться поэтапно [3].

Источники финансирования (млн руб.):

– федеральный бюджет: 2007 г. – 135,08; 2008 г. – 146,56; 2009 г. – 153,32; 2010 г. – 168,86; итого – 603,82;
– краевой бюджет: 2007 г. – 81,05; 2008 г. – 87,94; 2009 г. – 91,99; 2010 г. – 101,32; итого: 362,29;
– местный бюджет: 2007 г. – 54,03; 2008 г. – 58,62; 2009 г. – 61,33; 2010 г. – 67,54; итого – 241,53.

Территория особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Малый Ахун» расположена в Хостинском районе города Сочи. Здесь существуют две категории земель: земли поселений и земли Сочинского национального парка. Первая очередь освоения предусматривается на площади 50 га. Проектом планировки предусматривается создание 14 гостиничных и курортно-туристских комплексов, общей ёмкостью 8700 мест. Предполагаемая стоимость комплекса 3360 млн руб.; срок окупаемости – 7 лет.

ОЭЗ в районе посёлков Криница и Архипо-Осиповка близ города-курорта Геленджик занимает площадь 570 га, в том числе земель лесного фонда – 454,56 га. ОЭЗ будет размещаться от посёлка Криница до посёлка Бета и от Беты до курорта Архипо-Осиповка. Данная территория, расположенная на высоком берегу Чёрного моря, будет делиться на северо-западную, центральную и восточную. Северо-западная часть представлена двумя территориями:

– расположенной в районе посёлка Береговое;

– вдоль Чёрного моря, примыкающей восточной границей к устьевой части реки Пшада.

Центральная часть расположена вдоль Чёрного моря и примыкает к посёлку Криница; восточная – вдоль Чёрного моря от посёлка Бета до посёлка Архипо-Осиповка. Общая рекреационная ёмкость составляет 29,5 тысяч отдыхающих. Часть территории заходит далеко в горы по течению реки Пшада – объекта интересного, по мнению автора, для развития зелёного туризма и агротуризма. ОЭЗ «Высокий берег» – проект в городе-курорте Анапа. Это участок побережья от Анапского мыса до станицы Су-Псех. Здесь преобладают каменистые пляжи, расположенные под сланцевым обрывом. В инвестиционном проекте запланировано строительство 20 санаториев и пансионатов, а так же вспомогательной инфраструктуры. Проект займёт 215 га земли, протянувшись на 2 км вдоль моря.

Государственные инвестиции в создание инфраструктуры должны быть освоены до 2013 года. Сам проект ОЭЗ туристско-рекреационного типа рассчитан до 2026 года. За это время администрация Краснодарского края должна привлечь 150 млрд руб. частных инвестиций и создать дополнительно более 110 тысяч мест размещения туристов в отелях среднего и премиум-класса.

Создание ОЭЗ повысит ежегодные налоговые поступления в бюджеты всех уровней, не только от туристской сферы, но и от смежных отраслей – поставщиков туристского сектора. Будут созданы 26 тысяч новых рабочих мест, а дополнительные доходы занятых в туристском секторе превысят 5 млрд руб. в год. По мнению автора, улучшится позиционирование курортов Краснодарского края для всех сегментов туристского рынка. Города-курорты Краснодарского края будут иметь ярко выраженную специализацию, что даст возможность активно конкурировать с курортами Турции, Болгарии, Чехии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Енджейчик И.* Современный туристский бизнес. Экостратегия в управлении фирмой. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. *Новиков В.С.* Инновации в туризме. М.: Академия, 2007.
3. Официальный сайт Департамента инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края // http://www.dips.kubangov.ru/
4. Официальный сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами // http://www.rosoez.ru/

ЗИНЧЕНКО А.Б., ГОЛОВАНЬ С.И.

УСТОЙЧИВЫЕ КОАЛИЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ И СУПЕРИГРОКИ КООПЕРАТИВНЫХ ИГР С ПОБОЧНЫМИ ПЛАТЕЖАМИ

Кооперативные игры были введены для моделирования экономических ситуаций, интересы участников которых хотя и не совпадают, но и не являются противоположными. В работах [2, 3, 4] описаны модели экономических ситуаций, успешно разрешаемых с помощью кооперативной теории.

Множество игроков (агентов) классической кооперативной игры предполагается конечным $N = \{1,...,n\},\ n \geq 2$. Прибыль (выгода, полезность) ν(S), получаемая игроками каждой коалиции S, выражается в количествах трансферабельного товара, то есть может быть произвольно разделена между членами коалиции. Цель супераддитивной игры

$$\nu(S_1) + \nu(S_2) \leq \nu(S_1 \cup S_2);\ S_1 \cap S_2 = \varnothing;\ S_1, S_2 \subseteq N, \qquad (1)$$

разделить максимальную возможную прибыль ν(N) между агентами так, чтобы ни одна из коалиций S⊂N не смогла или не захотела противостоять всеобщей кооперации. Игры с распределением затрат определяются аналогично.

Простота кооперативных игр является их достоинством, но некоторые дополнительные факторы, свойственные реальным конфликтным ситуациям, остаются неучтенными. Например, симпатии и антипатии агентов, родственные связи, возможность влияния одного из игроков на других. Их формализация делает модель игры сложной и трудноразрешимой. Основными направлениями сглаживания такого противоречия являются:

– неоднозначность концепции решения, позволяющая для каждой конкретной игры выбрать наиболее подходящий для нее принцип оптимальности;
– модификация понятия характеристической функции ν (игры с неделимыми выигрышами – set games [10], многокритериальные игры – *multi criteria games* [8], расплывчатые игры – fuzzy games [7] и др.);
– введение запрещенных коалиций;
– пересмотр понятия коалиции [5];
– модификация правил игры [6].

Среди принципов оптимальности кооперативной теории $(x;\Im)$, особое место занимают концепции $\Im = \{\Im_1,...,\Im_j\}$, использующие специальные структуры (конфигурации), состоящие из разбиения множества N (коалиционной структуры) и вектора $x = (x_1,...,x_n)$ выигрышей игроков, удовлетворяющего условиям

$$\sum_{i \in \Im_k} x_i = \nu(\Im_k),\ k = \overline{1, j}. \qquad (2)$$

Применение конфигураций предполагает наличие предварительного соглашения между агентами о рассмотрении только таких исходов игры, при которых:

– формируются взаимно непересекающиеся коалиции $\Im_k,\ k = \overline{1, j}$, содержащие всех игроков;
– каждая коалиция получает выигрыш и распределяет его между своими агентами независимо от действий игроков других коалиций.

Конфигурации позволяют не только получать обоснованные решения, но и моделировать процесс переговоров, происходящих при разыгрывании партии реальной игры. Например, при выделении устойчивого множества конфигураций [9] моделируется тактика угроз и контругроз. При формировании ядра [9] перебор конфигураций (x;) происходит до тех пор, пока любые два игрока каждой коалиции не окажутся в состоянии равновесия. Решение в конфигурациях [1] есть результат переговоров, при которых используется отношение доминирования.

В данной статье рассматриваются игры, анализ которых с помощью коалиционных структур дает неприемлемые результаты. Вводится понятие обобщенной конфигурации. Предла-

гается метод поиска устойчивых конфигураций, использующий идею суперигроков. Обсуждаются вычислительные аспекты.

Пример 1 («**Распределение затрат на объект**» [2, с. 130]).

Множество агентов состоит из потенциальных потребителей объекта общего пользования. Каждый агент может быть либо обслужен, либо нет, например, подключен к системе водоснабжения или нет. Значение ν(S) – минимальные затраты на обслуживание коалиции S наиболее эффективным для нее способом. Нужно обслужить всех потребителей и поделить затраты. Пусть ν(1)=120, ν(2)=140, ν(3)=120, ν(1,2)=170, ν(1,3)=160, ν(2,3)=190, ν(1,2,3)=255. Все возможные способы разбиения множества N = {1,2,3}

$$\Im^1 = \{\{1,2\},\{3\}\},\quad \Im^2 = \{\{1,3\},\{2\}\},\quad \Im^3 = \{\{2,3\},\{1\}\},\ \Im^4 = \{\{1\},\{2\},\{3\}\} \qquad (3)$$

определяют четыре типа конфигураций

$$K^1 = \{(x;\Im^1): x_1 + x_2 = 170,\ x_3 = 120\},\quad K^2 = \{(x;\Im^2\}: x_1 + x_3 = 160,\ x_2 = 140\},$$
$$K^3 = \{(x;\Im^3\}: x_2 + x_3 = 190,\ x_1 = 120\},\quad K^4 = ((120,140,120);\Im^4)$$

с суммарными затратами 290, 300, 310 и 380, превышающими затраты при всеобщей кооперации ν(1,2,3)=255. Рассмотрим дележ $x^* = (205/3, 295/3, 265/3)$, для которого общие затраты $\sum_{i=1}^3 x_i^* = 255$ минимальны, а затраты всех промежуточных коалиций $S \subset N$ меньше их собственных затрат ν(S). Любой исход игры, полученный с помощью конфигураций, не может конкурировать с дележом x*, следовательно, не будет одобрен игроками.

Одним из главных недостатков метода конфигураций является не эффективность соответствующих им исходов игры, так как x может не удовлетворять условию $\sum_{i\in N} x_i = \nu(N)$ Если игра супераддитивна, то из (1)-(2) получаем, что для любой конфигурации (x; $\Im$) выполняется соотношение $\Delta(\Im) \equiv \nu(N) - \sum_{i\in N} x_i = \nu(N) - \sum_{k=1}^{j} \nu(\Im_k) \geq 0,$ то есть при рассмотрении стандартных конфигураций игроки не всегда могут получить максимальную суммарную прибыль. Если Δ($\Im$)>0 для всех коалиционных структур $\Im$, то любая конфигурация не может конкурировать с эффективным дележом прибыли или эффективным распределением расходов.

Коалиционную структуру $\Im$ и соответствующие ей конфигурации (x; $\Im$) назовем эффективными, если $\sum_{S\in\Im} \nu(S) = \nu(N)$. Множество эффективных коалиционных структур обозначим через W. Будем считать, что N∉W, так как семейство конфигураций, соответствующих $\Im$ =N, не сужает множества дележей. Известно следующее утверждение [1, с. 35]: если в супераддитивной игре конфигурация (x;) принадлежит решению в конфигурациях, то ее коалиционная структура эффективна W, а вектор x является дележом. Игра примера 1 имеет пустое множество эффективных коалиционных структур W = ∅, что объясняет полученные результаты.

Пусть x – вектор выигрышей игроков, удовлетворяющий (2). Обобщенной конфигурацией игры дележа прибыли назовем пару $(\tilde{x};\Im)$, где $\Im$ – коалиционная структура,

$$\tilde{x}_i = x_i + \Delta_i;\ \ \Delta_i \geq 0, i \in N;\ \ \sum_{i\in N} \Delta_i = \Delta(\Im). \qquad (4)$$

В игре примера 1, конфигурации $(\tilde{x}^1;\Im^1), (\tilde{x}^2;\Im^2), (\tilde{x}^3;\Im^3),$ где

$$\tilde{x}^1 = (65,105,85),\ \tilde{x}^2 = (75,95,85),\ \tilde{x}^3 = (65,95,95),$$

удовлетворяют (2) и (4), то есть являются обобщенными конфигурациями. Дележи $\tilde{x}^1 - \tilde{x}^3$ есть вершины ядра игры, а обобщенная конфигурация $(\tilde{x}^4;\Im^4)$ где $\tilde{x}^4 = (205/3, 295/3, 265/3)$, дает n-ядро, являющееся центром ядра. Этот пример показывает, что с помощью обобщенных

конфигураций можно получить дележи, удовлетворяющие не только принципам оптимальности, разработанным для конфигураций, но и другим принципам оптимальности: концепции ядра, концепции n-ядра и т.д.

Предположим, что участники игры договорились рассматривать только исходы, определенные конфигурациями (стандартными или обобщенными), а также выбрали одну из известных концепций решения. После этого возникает вторая проблема – отсутствие эффективных методов нахождения устойчивых конфигураций. Вычислительные трудности связаны с тем, что каждой нетривиальной коалиционной структуре $\Im \neq \{1\},...,\{n\}$ соответствует бесконечное множество конфигураций. Проблема, может быть решена, например, введением оператора φ, который каждой коалиционной структуре $\Im$, ставит в соответствие единственную конфигурацию (x; $\Im$), удовлетворяющую некоторому принципу оптимальности. Получив конечное множество альтернатив, устойчивые конфигурации можно выбрать, используя, например, методы дискретной математики, в частности, аппарат теории графов.

Для определения оператора φ воспользуемся идеей суперигроков, принадлежащей Майклу Баллу ([5, 6] и др.). Суперигроком кооперативной игры <N,ν> называется группа агентов, которая действует как единый игрок. Примером суперигрока является обычный игрок i∈N. Цель суперигрока – максимизировать свою прибыль. Агенты, создавшие суперигрока, единогласно принимают решения при переговорах с другими суперигроками, но каждый из них (внутри суперигрока) стремится увеличить свой выигрыш. Предполагается, что выигрыш X(Θ) суперигрока Θ не может быть меньше его собственных кооперативных возможностей X(Θ)≥(ν) и этот выигрыш должен быть разделен между агентами суперигрока $\sum_{i\in\Theta} x_i = X(\Theta)$ Суперигрок Θ может содержать других суперигроков $\Theta_i \subset \Theta$, которые называются подсуперигроками. Суперигрок, включающий всех агентов, называется *главным суперигроком*. Множество агентов, составляющих суперигрока Θ, обозначается через |Θ|.

Для иллюстрации различия между понятиями коалиция и суперигрок, рассмотрим еще один пример.

Пример 2 («**Игра трёх фермеров**» [5]).

Игроки 1, 2 и 3 имеют фермы, каждая из которых при орошении приносит прибыль, равную 18 денежным единицам. Первая ферма – наиболее близка к источнику воды, третья – наиболее удалена, то есть вода должна пройти через первую и вторую ферму, прежде чем она достигнет земли третьего фермера. Затраты, связанные с пропусканием воды через одно владение, равны 6 денежным единицам. Нужно определить, объединятся ли фермеры и как они будут делить прибыль. Согласно стандартной кооперативной теории, агенты этой супераддитивной игры ν(1)=12, ν(2)=6, ν(3)=0, ν(1,2)=24, ν(1,3)=18, ν(2,3)=18, ν(1,2,3)=36 должны распределить между собой дополнительную прибыль от кооперации ν(1,2,3)-ν(1)-ν(2)-ν(3)=12. Если же второй и третий фермеры объединяются и играют против первого фермера, то они оказываются в игре двух лиц (суперигрока |2, 3| и игрока 1) с кооперативными возможностями, определенными, как и ранее, функцией ν. Распределяется теперь уже другая величина ν(1,2,3)-ν(1)-ν(2,3)=6. Получив свой выигрыш, суперигрок |2,3| должен разделить его между игроками 2 и 3. Решение игры будет получено позже.

Теория суперигроков предполагает, что каждый из них определяется не только составом агентов, но и внутренней структурой. Структуру главного суперигрока можно представить

в виде дерева, ребра которого соответствуют суперигрокам, а вершины – объединению суперигроков. Верхнее вертикальное ребро представляет главного суперигрока. Количество *t(n)* структур *T* главного суперигрока сильно возрастает при увеличении числа игроков *n*. Например, *t*(3)=4, *t*(4)=26, *t*(5)=236, *t*(6)>2000.

Вектор $x(T) = (x_1(T),...,x_n(T))$ выигрышей агентов, соответствующий структуре *T* главного суперигрока, находится согласно некоторым правилам, использующим параметры b(Θ): 0 b(Θ) 1, b(Θ)+b(N\Θ)=1, Θ⊂N. Значения параметров выбираются в результате предварительного соглашения между агентами. При фиксированных значениях параметров b(Θ), каждая структура *T* главного суперигрока определяет единственный дележ *x(T)*. Решение состоит из таких дележей *x(T)*, что ни один из суперигроков не желает или не имеет возможности изменить структуру *T*.

Посмотрим, что дает соединение идеи суперигроков и метода конфигураций. Каждую коалиционную структуру $\Im = \{\Im_1,...,\Im_j\}$ можно считать главным суперигроком $\Theta = \big|\,|\Im_1|,...,|\Im_n|\,\big|$ где $|\Im_k|$, $k = \overline{1,j}$, не имеют подсуперигроков. Уже для игры шести лиц количество коалиционных структур более чем на порядок меньше количества структур главного суперигрока. Выбрав значения параметров b( ), игроки получают единственный дележ x, соответствующий коалиционной структуре $\Im$. Ясно, что (x; $\Im$) – обобщенная конфигурация. Таким образом, подход, сочетающий идеи суперигроков и конфигураций, с одной стороны, ограничивает множество структур главного суперигрока, а с другой стороны, заменяет достаточно сложный принцип оптимальности теории суперигроков на более простые правила отбора устойчивых конфигураций.

Вернемся к "Игре трех фермеров" (пример 2). Она не имеет эффективных коалиционных структур, поэтому использование стандартных конфигураций дает неприемлемые результаты. Рассматривая коалиционные структуры (3) как структуры главного суперигрока, получаем $T^1 = \big|\,|1,2|,3\,\big|$, $T^2 = \big|\,|1,3|,2\,\big|$, $T^3 = \big|\,|2,3|,1\,\big|$, $T^4 = |1,2,3|$. Использование параметров b(Θ)=b(N\Θ)=0.5 дает дележи:

$$x(T^1) = (33/2, 27/2, 6) \quad x(T^2) = (33/2, 12, 15/2),$$

$$x(T^3) = (15, 27/2, 15/2), \quad x(T^4) = (18, 12, 6),$$

каждый из которых принадлежит ядру игры. Принцип устойчивости теории суперигроков выделяет три исхода x(T^1), x(T^2) и x(T^3), их среднее арифметическое совпадает с ценой Шепли σ =(16,13,7). Использование стандартного принципа доминирования дает устойчивое множество, состоящее из четырех конфигураций $(x(T^k); \Im_k)$, $k = \overline{1,4}$. Таким образом, всем фермерам целесообразно объединиться и разделить прибыль согласно x(T^1), x(T^2), x(T^3) или x(T^4). Окончательный выбор фермеры могут сделать с учетом «дополнительных обстоятельств».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кукушкин Н.С., Морозов В.В.* Теория неантагонистических игр. М., 1984.
2. *Мулен Э.* Кооперативное принятие решений: аксиомы и модели. М., 1991.
3. *Мулен Э.* Теория игр с примерами из математической экономики. М., 1985.
4. *Розенмюллер И.* Кооперативные игры и рынки. М., 1974.
5. *Ball M.A.* A new solution for n-person games using coalitional theory // Proc. R. Soc. Loud. 2001. A. 457.

6. *Ball M.A.* Outline of the superplayer theory of coalitions // Proceedings ICM2002GTA. 2002.
7. *Branzei R., Dimitrov D., Tijs S.* Egalitarianism in convex fuzzy games // Working Papers 337. University of Bielefeld, Institute of Mathematical Economics, 2002.
8. *Fernandez F., Hinojosa M, Puerto J.* Multi – criteria minimum cost spanning tree games // Eur. J. Oper. Res. 2004. V. 158. № 2.
9. *Owen G.* Game Theory. N. Y.: Academic Press, 1982.
10. *Sun H.* Contributions to set game theory. China: Twente University Press, 2003.

ИДРИСОВА Р.А.

ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ГЕОСИСТЕМ И ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

В географии большой вклад в становлении Российской школы учения о географическом ландшафте внесли Р.И. Аболин, Л.С. Берг, А.А. Борзов, П.И. Броунов, Г.Н. Высоцкий, А.А. Григорьев, В.В. Докучаев, С.В. Калесник, Г.Ф. Морозов, Л.И. Прасолов, В.Б. Полынов, Л.Г. Раменский, В.Н. Сукачев и др., в исследованиях которых положены теоретические и методические основы ландшафтоведения. Дальнейшее развитие учения о географическом ландшафте получило в работах Н.А. Солнцева, Н.А. Гвоздецкого, К.И. Геренчука, А.Д. Арманда, Ф.М. Милькова, В.А.Николаева, А.Г. Исаченко, В.Б. Сочавы, Б.И. Кочурова, К.Н. Дьяконова.

Понятие «природный ландшафт» в современной физической географии стало одним из фундаментальных понятий. Идея о взаимообусловленности и взаимосвязи всех природных процессов и явлений в географической оболочке лежит в его основе. В географической науке укоренилось два общепринятых и взаимодополняющих определения ландшафта видных российских ландшафтоведов И.А.Солнцева и В.А.Николаева:

– генетически однородный природно-территориальный комплекс, имеющий одинаковый геологический фундамент, один тип рельефа, одинаковый климат и состоящий из свойственного только данному ландшафту набора динамически сопряженных и закономерно сочетающихся урочищ [8];
– природная геосистема региональной размерности, состоящая из связанных генетически и функционально локальных геосистем, приуроченных к одному типу рельефа, одной морфологической структуре и отличающаяся специфичным местным климатом [7].

«Ландшафт» как научный термин имеет несколько трактовок:

1) ландшафт – вполне конкретная индивидуальная природная территориальная единица, как и индивидуальные его морфологических части (местности, урочища и фации) определенный набор морфологических частей создает в каждом ландшафте свою структуру, по которой один ландшафт хорошо отличается от другого;
2) ландшафт – общее понятие, которое можно отнести к природно-территориальному комплексу любой сложности и размерности, то есть к комплексу любого ранга;
3) ландшафт – типологическая единица: однородный или однотипный физико-географический комплекс, разобщенный в пространстве. Термин применим к категориям различного классификационного ранга (природный ландшафт, ландшафт песчаной пустыни и т.п.). Ландшафт является здесь общим понятием, касающимся характера территории.

В ряду геосистем ландшафт узловая единица. С одной стороны, это территориальная интеграция локальных геосистем, создающих характерный для него внутренний узор, или морфологию, а с другой – это начальная ступень регионального уровня. В связи с этим ландшафт занимает ведущее положение в системе территориальных физико-географических единиц.

Целостность ландшафта обусловлена потоками вещества и энергии, которые объединяют и компоненты ландшафта, и его морфологические части (местности, урочища и фации) в единую систему.

В.Б. Сочава ввел в физическую географию термин «геосистема». Под геосистемой он понимает класс управляющих систем; земное пространство всех размерностей, где отдельные компоненты природы находятся в системной связи друг с другом и как определенная целостность взаимодействуют с космической сферой и человеческим обществом [9].

В.Б. Сочава в сложной иерархии геосистем выделил три главных уровня: планетарный, региональный и локальный (типологический). Планетарный представлен на нашей планете в единственном числе: это географическая (ландшафтная) оболочка. Региональные геосистемы – крупнейшие структурные части географической оболочки: физико-географические (ландшафтные) зоны, страны, провинции, собственно ландшафты. Наконец, геосистемы локального уровня – относительно простые образования, так называемые урочища и фации – предельные единицы ландшафтно-географической дифференциации, которые характеризуются признаком неделимости по всем основным компонентам [9].

В представлении В.Б. Сачавы геосистема (независимо от размерности)- это целое, состоящее из взаимосвязанных компонентов природы, подчиняющихся закономерностям действующим в географической оболочке или ландшафтной сфере [9]. Геосистема испытывает самые разнообразные влияния со стороны человечества, которые существенно изменяют отдельные ее элементы и систему в целом. Независимо от их ранга, геосистемам присущи общие свойства. Целостность – важнейшее из этих свойств геосистему нельзя видеть простой суммой ее частей-компонентов. Взаимодействия этих частей возникает нечто принципиально новое, чего не могло бы быть в их механической сумме (рельеф +горная порода + вода и т.д.). Уникальным компонентом географического комплекса и ярким свидетельством его реальности может служить почва. Если бы солнечное тепло, вода, материнская порода и организмы просто «сосуществовали» на одном месте, но не взаимодействовали между собой, не функционировали как части одной материальной системы, никакой почвы не могло бы быть. Особенно важным (качественно новым, производным) свойством геосистемы является ее способность продуцировать биомассу. Биологическая продуктивность – это результат «работы» особого природного механизма, в котором обязательно должны участвовать солнечная энергия, минеральное вещество земной коры, газы атмосферы, воды гидросферы. Не случайно количество и качество биологической продукции строго соответствует характеру географического комплекса. Оно неодинаково в разных ландшафтных зонах и провинциях, на разных формах рельефа и горных породах, на участках с различным естественным увлажнением, дренажем и микроклиматам.

Обменом веществ и энергии связанны между собой компоненты геосистемы. Непрерывно поступают вещество и энергия от одного компонента к другому, подвергаясь при этом превращениям (трансформации). Основной источник энергии природных процессов в геосистемах лучистая энергия Солнца, которая и преобразуется компонентами геосистемы в другие виды энергии: тепловую, механическую биохимическую и др.

У геосистемы свои специфические функции, свои особые механизмы передачи и преобразования материи и энергии, наподобие того, как и у живого организма или другой материальной системы. Основные «функции» геосистем: трансформация солнечной энергии, механическое перемещение твердого вещества под действием силы тяжести, циркуляция воздуха, влагооборот и биогенный круговорот веществ.

Совокупность процессов обмена и трансформации энергия вещества в географическом комплексе можно назвать его функционированием. С функционированием связано понятие «структура геосистемы». Это сложное понятие в самой общей форме можно определить как взаимное расположение частей системы и способы их соединения или как пространственно-временную организацию системы. Структура географического комплекса многопланов.

По вертикали основные структурные части геосистемы – компоненты располагаются в виде ярусов: фундамент образует наиболее тяжелое вещество литосферы, над ним располагаются поверхностные воды и атмосфера; на контрактах между этими ярусами образуются наиболее активные «пленки» системы, насыщенные жизнью. Взаимосвязи между структурными ярусами осуществляются вертикальными потоками вещества и энергии. Под действием силы тяжести атмосферные осадки виза падают на дневную поверхность, просачиваются в почву и грунтовые воды, из атмосферы оседает пыль, органические остатки также опадают на поверхность, вмываются в почву и т.д. Вместе с тем под действием молекулярных и био-

логических сил водные растворы поднимаются из материнской породы по капиллярам почвы и сосудам растений, образуются восходящие токи воздуха, испаряется вода с поверхности почвы и водоемов, происходит транспирация.

С другой стороны, наряду с описанной ярусной, или «вертикальной» структурой геосистемам присуща и специфическая организованность в горизонтальном направлении, точнее, в направлении простирания физической поверхности земного шара. В каждой геосистеме относительно высокого ранга системы более низких рангов выступают как особые структурные части, связанные между собой потоками вещества и энергии. Например, природа холмов и котловин (категория так называемых урочищ) тесно взаимосвязана, и всю их сопряженную систему надо рассматривать как единый географический комплекс более высокого ранга – ландшафт, в котором отдельные урочища играют роль подчиненных «горизонтальных» структурных частей. В конечном счете все геосистемы локального и регионального уровней следует рассматривать как структурные части географической оболочки.

«Вертикальные» и «горизонтальные» подразделения геосистемы образуют её пространственную структуру. Однако можно говорить, кроме того, и о временной структуре. Составные части географического комплекса располагаются в определенном порядке не только в пространстве, но и во времени, зеленая масса растений функционирует в умеренных широтах только в теплую часть года. С другой стороны, такой «сезонный компонент», как снежный покров, присутствует в ландшафте зимой. Не только внешний облик геосистемы, но и все её функции существенно изменяются во времени в частности по сезонам. Каждой геосистеме присущасмена «сезонных аспектов».

Из всего этого следует, что структура геосистемы неразрывно связана с её динамикой. Под динамикой подразумеваются не всякие изменения географического комплекса, а только которые имеют обратимый (обычно циклонический) характер и не приводят к перестройке его структуры. Говоря словами В.Б.Сочавы, динамические изменения геосистемы происходят в пределах одного инварианта, то есть качественно неизменного неизменного состояния. Как ни парадоксально это звучит, но динамика геосистемы служит выражением её устойчивости, ибо она свидетельствует о способности её возвращаться к исходному состоянию. Один из самых устойчивых признаков этой устойчивости (инвариантности) как раз и есть регулярное, из года в год, повторение сезонных аспектов. К динамическим изменениям геосистемы относятся и нарушений, обусловленных вмешательством человека (вырубка, распашка, неумеренных выпас, осушение и др.) [9].

Необходимое условие дальнейшего существования человеческого общества – оптимизация природной среды и рациональное использование природных ресурсов. Оптимизация – сложное многоаспектное понятие, его дословный перевод означает «выбор наилучшего варианта из множества возможных». Имея в виду оптимизацию природной среды, очень трудно сделать правильный выбор. Следует учитывать противоречивость сложившейся ситуации: с одной стороны, природа должна быть сохранена для дальнейшего процветания человечества, а с другой – прогресс и процветание общества невозможны без интенсивной эксплуатации природной среды. Было бы наивно предполагать, что люди откажутся от приобретенных благ и дальнейшего общественного развития ради спасения природы, но, в тоже время, прогрессивная часть общества прекрасно

понимает, что дальнейшее стихийное наращивание производства, беспредельное расхищение природных ресурсов, загрязнение среды равносильно самоубийству.

В такой сложной обстановке оптимизация природной среды должна включать действия в трех направлениях:

1) рациональное, научно-обоснованное и технологически совершенное использование природных ресурсов;
2) охрана природных компонентов, их защита от техногенных нагрузок в разных формах, вплоть до полного заповедования;
3) активное регулирование природных процессов на научной основе.

Отсюда, оптимизация природной среды это сбалансированное соотношения между эксплуатацией, консервацией и мелиорацией природного комплекса. Видимо, готовых рецептов

никто не может предложить, программа оптимизации природной среды должна разрабатываться индивидуально для каждого конкретного географического региона с учетом его физико-географических условий, экологического состояния и уровня экономического развития.

«Научная теория оптимизации природной среды должна исходить, прежде всего, из представления о самой среде не как случайном наборе разнообразных предметом и явлений, а как организованном целом, то есть эта теория неизбежно должна быть географической» [5, с. 123].

В учении о геосистемах нашла свое конкретное выражение взаимосвязь и взаимообусловленность явлений природы. Ландшафт сточки зрения А.Г. Исаченко (1991) – это генетически единая, однородная в зональном и азональном отношениях геосистема, обладающая единством твердого фундамента, типа рельефа и климата. Обособление каждого конкретного ландшафта является частным проявлением общих географических закономерностей территориальной диффиренциации. Именно ландшафтом является последней ступенью зонального и азонального деления земной поверхности. В то же время ландшафт неоднороден, то есть он обладает структурой, которая формируется под действием внутренних причин [4].

Эталоном для исследования соотношений между динамикой и эволюцией геосистем может служить ландшафт, он же является основной операционной единицей оптимизации природной среды. Для принятия решений о выборе природопользования необходимы знания о направлениях развития или эволюции ландшафта, так как часто можно наблюдать совпадение естественных изменений с изменениями антропогенными прямыми или косвенными, что может привести к необратимым отрицательным последствиям. На земной поверхности осталось не так много естественных ландшафтов, а на большой части суши естественные природные комплексы либо изменены, либо включают антропогенные элементы, либо целиком созданы человеком. Это так называемые природно-антропогенные ландшафты, они менее устойчивы по сравнению с естественными ландшафтами, что связано с нарушением в них процессов саморегулирования. Следует помнить, что и сами антропогенные элементы и процессы в них происходящие подчинены действию законов природы.

Важнейшим условием рационального природопользования является оценка потенциала ландшафтов, под которым понимается способность природных систем без нарушения основных качеств отдать необходимую человеку продукцию или производить полезную для него работу в рамках хозяйства данного исторического типа. В принципе каждый ландшафт способен выполнять определенную социально-экономическую функцию.

Таких функций у ландшафта две. Первая – экологическая, или удовлетворение потребностей человечества в первичных средствах существования, жизнеобеспечения организма. Вторая – ресурсная или производственная. Природные ресурсы – это те компоненты природы, которые на данном уровне развития производительных сил используются или могут быть использованы в качестве средств производства (предметов и средств труда) или предметов потребления, таким образом, каждый ландшафт обладает совершенно определенным ресурсным потенциалом, который имеет прямую зависимость от генетического типа ландшафта.

Таким образом , изучение ландшафтной структуры территории имеет огромное научное и практическое значение.

Повышая эффективность своей деятельности, человек не должен выступать по отношению к природе в качестве разрушителя. Он должен, а в настоящее время именно в этом состоит его искусство, суметь включить себя и свою деятельность в органическое развитие природы как одну из составных систем . Отношения человека с окружающей природной средой должны строится не на противопоставлении человека окружающей природе, а на осознании положения, что человек является органической неотделимой частью природы. Развитие этой идеи мы находим у многих современных российских ученых.

«Человечество – часть природы, и необходимым условием его существования служит непрерывный обмен веществом (метаболизм) с окружающей природой» [4, с. 75].

Основываясь на выше изложенном, мы должны признать, что оптимизация природопользования должна основываться не на «покорении природы», а на сотворчестве с природой. Этот принцип выдвинутый академиком В.Б. Сочавой, понимается им как осуществление человеком системы мероприятий, направленных «на развитие потенциальных сил природы, ак-

тивизацию природных процессов, увеличение продуктивности геосистем, а, следовательно, и коэффициента полезного использования энергетических возможностей земного пространства, Сотворчество с природой основано на использовании и оптимизации тенденций, свойственных природе, её интегральных (а не частных) режимов» [9].

Сотворчества с природой неравнозначно её преобразованию, так как преобразование может идти как в направлении развития потенциальных сил тенденций природы (восстановление плодородия земель, планомерное осуществление лесопосадок и т.п.), так и вопреки им (создание промышленных зон, сооружение буровых на территории лесных и других очень ранимых природных комплексов и.т.п.).

Принцип комплексности природопользования по А.М. Алпатьеву (1980):

– оптимальное природопользование должно быть комплексным;
– для глобального решения проблемы оптимального природопользования необходимо полное обобществление всех природных ресурсов, поскольку некоторые из них принадлежат всему человечеству (атмосфера, океаносфера);
– для оптимального природопользования необходимо сохранение естественных динамических равновесий в природной среде;
– «поддержание в динамическом равновесии триады человек – растения – животные-обязательный атрибут сохранения жизни на планете, обязательное условие оптимального природопользования»;
– необходимо регулирование в экосистемах оптимальных условий обитания всего живого, включая человека;
– для оптимального природопользования необходимо экономное расходование природных ресурсов, переработка и вторичное или многократное использование отходов;
– оптимальное природопользование должно осуществляться на основе обоснования и разработки «геоэквиваленов антропогенных преобразований природной среды» [2], то есть должно обеспечивать эквивалентный возврат в природную среду вещества и энергии (геоэквиваленты) других экосистем, расходуемых безвозвратно в процессе использования ресурсов данной экосистемы» [1];
– оптимальное природопользование сельскохозяйственного типа должно поддерживать биологическую продуктивность экосистемы на естественном или более высоком уровне, не допуская её снижения;
– оптимальное природопользование городского и промышленного типа «должно быть организовано полностью на эквивалентно-компенсационной основе за счет активизации ресурсов смежных и отдаленных ландшафтов» [3].

В целом, задача науки в области природопользования заключается в том, чтобы обосновать рациональность и эффективность финансовых затрат на комплексное, наиболее полное, использование всех компонентов, которые содержатся в ископаемых богатствах, а также, и в биоресурсах, доказать целесообразность и необходимость бережного отношения к ресурсам, особенно в тех случаях, когда эффект неочевиден.

Ю.Н. Куражковский (1979) [6] разрабатывая идею комплексности природопользования отмечает её тройственный характер:

– существуют специализированные пользовательские комплексы, они решают одну- две основные задачи (зерно-животноводческий комплекс, поставляющий зерно и продукты животноводства), но могут включать в себя и ряд дополнительных второстепенных элементов (в приведенном примере – выращивание зеленых кормов, севооборот для кормовых и т.д.);
– возможно комплексное использование совокупности угодий (использование пастбищ в разное время года – для каждого пастбища в наиболее удобное время);
– могут применяться комплексные методы использования каждого угодья (например, пахотные земли во время, когда они свободны от основной культуры, могут использоваться под выпас скота, пчёловодство, охоту и т.д.). Целям оптимизации природопользования служит алгоритм (система последовательных действий, ведущих к решению основной задачи) преобразований природы:
– прежде чем преобразовывать при роду, надо определить цель преобразования;

– приближением состояния природы территории к медиальным условиям (то есть когда поступление влаги и испаряемость приблизительно равны) достигается повышением её общей биологической продуктивности (важным показателем медиальных почв является высокое содержание гумуса, что обеспечивает высокие урожаи, высокое качество продуктов и исчезновение вредителей без применения ядохимикатов);
– если нельзя восполнить количество недостаточного фактора или устранить действие избыточного, надо компенсировать этот дефект среды замещающим комплексом других факторов, начиная с таких, которые имеют самую малую широту воздействия, то есть в последовательности; животные, растительность, почвы, геология, гидрология, климат (например, если для борьбы с засушливостью достаточно создания полезащитной лесной полосы, нет нужды в орошении);
– специальные формы продуктивности можно увеличить избирательным воздействием на природу – химическими(например, для увеличения производства шерсти повысить содержание в кормах овец серы посредством минеральной подкормки гипсом или удобрения главных кормовых растений) или биологическими (например, для повышения урожая подсолнечника нужно способствовать разведению пчёл);
– учитывать гигиенические свойства ландшафтов (например, в засушливых районах недостаток в пище фосфора при избытке кальция нарушает здоровье человека, этот дисбаланс можно устранить увеличением в рационе хлеба, в котором много фосфора);
– надо стремиться создавать в природе цепные реакции в направлении запланированных преобразований (например, если необходимо соединить воды соседних горных рек для гидроэнергетики или орошения, можно преварительно стимулировать процессы эрозии в районе предполагаемого канала, сократив тем самым затраты на земляные работы);
– прежде чем приступить к любому преобразованию природы, надо тщательно проанализировать все его последствия [6].

Эксперименты по воздействию на природу должны базироваться на глубоко разработанной научной основе, чтобы не вызвать незапрограммированных отрицательных последствий вместо ожидаемых или в виде неожиданного приложения к ним , как это имеет иногда место.

Выводы.

1. Терминология, используемая в ландшафтоведении, во многом очень сложна и противоречива. Остаются не решенными многие проблемы связанные с ландшафтными преобразованиями.
2. Решить проблему устойчивого развития ландшафтов дает возможность комплексный (геосистемный) подход, который является основой оптимизации природной среды и рационального использования природных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *АлпатьевА.М.* О принципиальных основах охраны природы Земли // Развитие и преобразование природной среды. Л.: ЛГПИ, 1980.
2. *Алпатьев А.М.* Принцип геоэквивалентов – возможная основа поддержания нормальных динамических равновесий в природе // Развитие и преобразование природной среды. Вып. 1. Л.: ЛГПИ, 1977.
3. *Алпатьев А.М., Архангельский А.М., Подоплелов Н.Я., Степанов А.Я.* Физическая география СССР (зоны СССР, европейская часть СССР, Кавказ и Урал): Учеб. пособие для студентов-географов ун-тов и пед. ин-тов. М.: Высшая школа, 1976.
4. *ИсаченкоА.Г.* Ландшафтоведение и физико-географическое районирование. М.: Высшая школа, 1991.
5. *Исаченко А.Г.*Оптимизация природной среды. М.: Мысль, 1980.
6. *Куражсковский Ю.Н.* Грамота рационального природопользования: научно-популярные очерки. Ростов н/Д.: Ростовское кн. изд-во, 1979.
7. *Николаев В.А.* Проблемы регионального ландшафтоведения. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.
8. *Солнцев Н.А.* Основные проблемы советского ландшафтоведения. // Изв. ВГО. 1962. Т. 94. Вып. 1.
9. *Сочава В.Б.* Введение в учение о геосистемах. Новосибирск: Наука, 1978.

ИСРАИЛОВ А.Х., АНАНИАДИ А.К., ДЫШЕКОВ Х.Л.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кризисная ситуация, в которой находится большинство предприятий АПК, является одной из самых острых проблем в современной российской экономике. Попытки ее решения на протяжении последних лет не приносили должного результата. Отсюда, главной целью антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями является выработка и реализация мер восстановления платежеспособности и финансового оздоровления предприятий, а также обеспечение прочного положения на рынке и стабильной устойчивости финансов при любых кризисных явлениях в стране, в отрасли, на предприятии.

Основные принципы концепции антикризисного управления следующие:

– социальная направленность антикризисного управления. Данное требование вытекает, прежде всего, из общих целевых установок и задач аграрной сферы, состоящих в том, чтобы обеспечить население продовольствием и продуктами питания собственного производства, поддерживать и постоянно повышать уровень его жизни;
– государственное регулирование развития АПК является одним из основных требований, предпосылок и условий стабилизации и последующего развития аграрной сферы;
– оптимальное использование производственного потенциала при обосновании размещения, специализации и концентрации агропромышленного производства, его организационно-правового построения, форм хозяйствования, их размеров и структуры управления АПК на всех уровнях его функционирования;
– соблюдение баланса основных факторов производства, которое предполагает установление между их вещественными элементами количественных пропорций и качественных характеристик, обеспечивающих рациональное (нормативное) функционирование процесса производства;
– освоение современной системы ведения агропромышленного производства, которая предполагает обоснованные решения по всем направлениям хозяйствования;
– обоснованность темпов и сроков реализации антикризисной программы сельскохозяйственного предприятия.

Концептуальная схема антикризисного управления предприятием представляет собой систему и включает в себя два блока: антикризисное регулирование и антикризисное управление. Антикризисное регулирование – это воздействие на предприятие-должника на макроуровне. Антикризисное управление – применение антикризисных процедур на микроуровне, применительно к конкретному предприятию.

Антикризисное управление должно осуществляться непрерывно на любом предприятии еще до возбуждения процесса о несостоятельности (банкротстве) с целью предотвращения или преодоления кризиса, а также антикризисное управление может быть реализовано в ходе арбитражного процесса путем проведения различных процедур банкротства.

Основным средством достижения цели – повышение состоятельности объекта - является антикризисная реструктуризация предприятия. Организующей силой – кадровый потенциал антикризисного управления.

Реструктуризация предприятия в процессе антикризисного управления состоит в адаптации агропромышленного производства к рыночным условиям. Реструктуризация в широком смысле слова это все изменения, предпринимаемые в структуре промышленных и сельскохозяйственных предприятий в процессе адаптации, в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития.

Целью реструктуризации является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности. Реструктуризация предприятия осуществляется по трем основным направлениям (критериям):

– реструктуризация по критерию организационной стратегии;
– реструктуризация по критерию организационно-правового оформления и владения;

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

– реструктуризация по критериям менеджмента.

Антикризисное регулирование содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства и других заинтересованных лиц, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства (санацию) или ликвидацию в случае неэффективности его дальнейшего функционирования. Регулирование до 90-х годов применялось больше для обозначения государственной экономической политики и выражалось в централизованном планировании и управлении. Но государственное регулирование в директивно-плановой экономике и государственное регулирование в рыночной экономике как понятия имеют различия. Кроме этого роль активного вмешательства государства существенно возрастает на этапе перехода от одной социально-экономической системы к другой, что имеет место в России, впервые в истории осуществляющей переход от планово-административных методов управления экономикой к рыночным.

Предельная напряженность, связанная с реформированием страны и угрозой социальной дестабилизации требуют проведения постоянного государственного мониторинга и анализа последствий, принимаемых властями решений. Стратегия реформ должна предусматривать предварительную оценку экономических и социальных последствий этих решений, их корректировку и систему мер по смягчению и компенсации негативных последствий.

Кроме этого, уровень регулирования того или иного товарного рынка определяется спецификой товара и его производства, а также его значимостью для страны. Специфика агропромышленного производства приводит и к специфическим формам организации финансов хозяйствующих субъектов, что делает необходимым в целях обеспечения продовольственной безопасности переход не только к приоритетной системе государственного антикризисного регулирования как на макро-, так и на мезоуровне, а и к системе краткосрочного и долгосрочного индикативного планирования. Проводимая же в России с начала 90-х годов экономическая реформа базируется на ошибочном представлении или недопонимании роли государства в условиях рыночных отношений.

Система антикризисного регулирования включает основные направления обеспечения устойчивого (бескризисного) развития сельскохозяйственных и промышленных предприятий, это: формирование многоукладного аграрного производства; формирование эффективной аграрной политики (ценообразование, кредитование, антимонопольная политика, налоговая политика, страхование и т.д.); защита интересов отечественного товаропроизводителя; формирование кадрового потенциала; развитие науки и осуществление научной деятельности; развитие социальной сферы села; реформирование земельных отношений; формирование и функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В системе стабилизационных мер, направленных на вывод сельскохозяйственных и промышленных предприятий из кризисного финансового состояния, важная роль отводится их санации. Санация – это меры, направленные на восстановление платежеспособности сельскохозяйственного предприятия, предпринимаемые государственными органами власти и другими юридическими и физическими лицами в целях предупреждения его несостоятельности. В зависимости от масштаба кризисного состояния предприятия, идентифицированного в процессе диагностики несостоятельности, предлагается два основных направления осуществления санации: 1) санация предприятия, направленная на реструктуризацию и (или) рефинансирование его задолженности, 2) санация предприятия, направленная на его реструктуризацию (в т.ч. реорганизацию).

Направления обеспечения эффективности реализации санационных мероприятий со стороны государственных органов власти следующие: финансирование мероприятий по реструктуризации (в т.ч. реорганизации); правовое и нормативно-методическое обеспечение процессов рефинансирования и реструктуризации задолженности предприятий, а также реструктуризации самих предприятий; подготовка кадров в области овладения теоретическими знаниями и практическими навыками антикризисного управления; организация консультационной помощи по вопросам и проблемам, возникающим в ходе проведения реструктуризации задолженности и предприятия со стороны государственных органов различных уровней управления, научных работников, руководителей и специалистов хозяйств, успешно осуществивших реструктуризацию и др.

Таким образом, концепция антикризисного управления исходит из того, что решающими для восстановления сельскохозяйственного производства и потенциала перерабатывающих предприятий и доведение его до допустимого в современной экономике мирового сообщества уровня являются две компоненты: аграрная политика государства и эффективный менеджмент в самих сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях.

Необходимо отметить, что эффективность антикризисного управления прямо зависит от «правильности» выбора соответствующей стратегии и тактики. Стратегия и тактика антикризисного управления определяется в результате диагностики и прогнозирования состояния предприятия на основе выявления внешних и внутренних факторов воздействия.

В связи с тем, что кризисное состояние предприятия может быть вызвано различными факторами, иметь различную степень поражения кризисом: временная неплатежеспособность, финансовая неустойчивость, несостоятельность (явное банкротство), а также особый внутренний потенциал и возможности воспользоваться теми или иными вариантами внешней санации, стратегия предотвращения кризисного состояния будет различной. Постоянный мониторинг состояния предприятия даст возможность вовремя корректировать тактические действия с целью их соответствия антикризисной стратегии. Дальнейший анализ возможных стратегий антикризисного управления требует определения методики выбора антикризисной стратегии, адекватной конкретной ситуации. Формализованный подход необходим для того, чтобы наиболее точно оценить текущее состояние предприятия и выбрать оптимальную стратегию и тактику управления им.

В концепции предлагается методика формирования выбора адекватной антикризисной стратегии в зависимости от масштаба кризисного состояния предприятия. Представленная методика содержит следующие этапы:

1. Экспресс-диагностика финансового состояния предприятия на текущий момент (включая прогнозирование финансового состояния предприятия).
2. Предварительная комплексная оценка масштабов кризиса.
3. Применение отдельных мер защитной стратегии антикризисного управления в момент вхождения в кризис (т.е. на стадии временной неплатежеспособности).
4. Детализированный анализ, основанный на последовательной оценке действия основных факторов, подтверждающий масштаб кризиса, а также анализ внутреннего потенциала предприятия.
5. Выбор и перспективность применения стратегии антикризисного управления с обязательным подключением антикризисного государственного регулирования, включая возможность воспользоваться внешней санации.

Главным преимуществом методики является возможность выбора адекватной масштабам кризиса стратегии антикризисного управления. Кроме этого методика обладает следующими достоинствами:

– методика проста для использования, и в тоже время не является упрощенной. Доступность методики, четкость ее этапов даст возможность использовать ее не только высококвалифицированным финансистам, но и менеджерам любого уровня;
– она «улавливает» слабые сигналы надвигающегося кризиса и позволяет предприятию своевременно (в момент вхождения в кризис) применить отдельные меры защитной стратегии антикризисного управления, с целью предупреждения возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника. Затем проводится детализированный анализ финансового состояния предприятия с целью уточнения масштабов кризиса и причин его возникновения для осуществления выбора адекватной стратегии антикризисного управления;
– позволяет достаточно строго формализовать границы перехода от одного состояния к другому;
– данная методика является в своем роде единственной в сфере антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями. Большинство учёных-аграрников согласны с необходимостью антикризисного управления предприятием, предлагают способы и методы прогнозирования кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий, направления вывода сельскохозяйственных предприятий из кризиса, адекватную кризису политику антикризисного регулирования со стороны государства. Однако до сих

пор никем не рассматривался вопрос антикризисного управления и антикризисного регулирования в комплексе, а также не рассматривался вопрос выбора антикризисной стратегии по каким-либо критериям;

– исходя из специфики агропромышленного производства, данная методика доказывает необходимость адекватного масштабам кризиса антикризисное регулирование (включающее санацию), как на макроуровне, так и на мезоуровне, которое заключается в разработке специальных антикризисных программ для предприятий-должников данной отрасли и проведении санационных мероприятий;
– методика предлагает комплексный выбор необходимых антикризисных мероприятий, включающий мероприятия как стратегического, так и тактического (оперативного) характера .

Абсолютное большинство российских сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, включая средние и крупные, стремятся, естественно, сохранить свои позиции на рынке. Известно, что в сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. *Вир С.* Кибернетика и управление производством. М.: Наука, 1965.
3. Вопросы антикризисной политики: подходы и предложения // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 1998. № 13.

КАШУКОЕВА А.А., КОЙБАЕВА З.И.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ

Тенденции развития лесного фонда с учетом дифференциации лесохозяйственных условий его эксплуатации для целей главного пользования по экономическим районам распространяются в той или иной степени практически на все субъекты Российской Федерации, что предполагает и определенную общность направлений и методов адаптации действующего экономического механизма управления лесным фондом к современным макроэкономическим требованиям. При этом выявленные колебания показателей, характеризующих эффективность экономического механизма управления лесами, обусловлены в основном различиями в степени инерционности региональных систем лесопользования.

В то же время в ряде регионов, в частности Южного федерального округа, отмечается наличие специфических факторов, связанных с нехарактерными для большей части территории страны процессами расселения и размещения экономического потенциала, который объективно обуславливают и в перспективе будут обуславливать рыночные региональные особенности развития лесного хозяйства, что требует специальных подходов к решению его экономических проблем. Важнейшим фактором подобного рода являются процессы рекреации территории, которые качественно изменяют условия развития лесного фонда и приоритеты его использования.

Наиболее типичной в этом отношении территорией в Южном федеральном округе является Кабардино-Балкарская республика, на примере которой могут быть рассмотрены специфические проявления региональных особенностей развития лесного хозяйства в условиях чрезмерной концентрации населения и хозяйственной деятельности с одной стороны и ограниченного лесопользования, с другой стороны.

Растительный мир Кабардино-Балкарской Республики чрезвычайно богат, разнообразен и уникален. Это обусловлено положением КБР на юге Российской Федерации, в самой высокогорной части Северного Кавказа.

Широкий спектр ландшафтов, характерная для гор высокая поясность, а также относительно невысокая освоенность горных территорий, вследствие их труднодоступности эволюционно и исторически объясняет формирование и обеспечивает сохранение биологического разнообразия, включающее большое количество реликтовых, эндемичных редких форм и сообществ флоры и фауны. Одним из показателей уникальности флоры является процент эндемизма, который составляет для Кабардино-Балкарской Республики – 31,5%. Флора насчитывает около 3-х тысяч видов цветковых, голосеменных и папоротниковидных (не считая мхов, лишайников, грибов и водорослей), что составляет 50% флоры Кавказа, 14,2% – флоры России и 1,2% мировой флоры. Среди такого многообразия видов многие, безусловно, имеют важное теоретическое и практическое значение.

На занимаемой растительностью площади травянистые сообщества значительно преобладают над древесно-кустарниковыми.

Лесная зона состоит, в основном, из широколиственных лесов с участием хвойных и дикоплодовых лесонасаждений. Все леса Кабардино-Балкарской Республики отнесены к лесам 1 группы, главное значение которых не столько в эксплуатационных запасах ценной древесины, сколько в выполнении ими средообразующих, водоохранных, защитных, рекреационно-оздоровительных и других экологических функций, а также, в большом их биоразнообразии – более 50 видов произрастающих древесно-кустарниковых пород.

Общая площадь лесного фонда Кабардино-Балкарской Республики по учёту лесного фонда на 01.01.2004 года составляет 273,8 тыс. га, из них покрытая лесом – 190,8 тыс.га. Общий запас древесины на корню – 32,1 млнкуб.м. На одного жителя Республики приходится 0.2 га лесов и 38,3 куб.м древесины на корню.

Леса Кабардино-Балкарской Республики имеют неоценимое значение, играя большую роль в процессах регулирования состояния окружающей среды и предотвращения негативных изменений климата не только в Республике, но и в регионе в целом.

Лесистость Республики составляет всего 15%. Основной задачей лесоводов Республики была и является охрана лесов от пожаров и лесонарушений, защита лесов от вредителей и болезней и воспроизводство лесов.

Кабардино-Балкарская Республика в климатическом отношении отличается большим разнообразием: от континентального жаркого климата равнин до холодного климата высокогорий.

По рельефным и климатическим условиям территория Республики подразделяется на 3 зоны: 1. Степная (засушливая), равнинная часть, которая занимает 21,6%. 2. Предгорная – с недостаточным увлажнением – 15,6%. 3. Горная – с достаточным увлажнением – 62,7%.

Именно этим и обусловлено произрастание на территории Республики более 50 видов древесно-кустарниковых пород. Леса Республики распределены по районам неравномерно. Большая часть – 65% всех лесов расположена в горной части Республики. Главной лесообразующей породой лесов Кабардино-Балкарии является бук восточный, который занимает 38,2% площади лесов и по запасу древесины на корню 57,4%. Классификация категории земель лесного фонда приведена ниже на рисунке 1 в соответствии с материалами учета лесного фонда на 01.01.2008 г. (рис. 1).

Как видно из рисунка площадь лесных земель Республики составляет 70% от общей площади лесов, а нелесные земли – 30%; земли, покрытые лесной растительностью – 98% от общей площади лесных земель.

Гарей и погибших лесных насаждений на территории Республики нет. Фонд лесовосстановления незначительный – всего 1,7 тыс.га, так как в Республике, начиная с 2000 года, отменены рубки главного пользования, а проводятся только рубки промежуточного пользования.

Леса Кабардино-Балкарской Республики по хозяйственному назначению и функциональным особенностям до 1986 года были разделены на группы: первая группа – леса, выполняющие преимущественно водоохранные, защитные санитарно-гигиенические и оздоровительные функции; вторая группа – леса, имеющие как защитное, так и ограниченное эксплуатационное значение, а также леса с недостаточными лесосырьевыми ресурсами и строгим режимом лесопользования.

Основные лесообразующие породы Кабардино-Балкарской Республики – бук, дуб, сосна, береза, осина, занимающие более 90% земель покрытой лесной растительностью, граб вос-

точный, груша, каштан, орех грецкий, орех маньчжурский, яблоня и др. – 9.0%, остальная площадь кустарники (бересклет, лещина, облепиха, боярышник, мушмула и др.) – 1,0%.

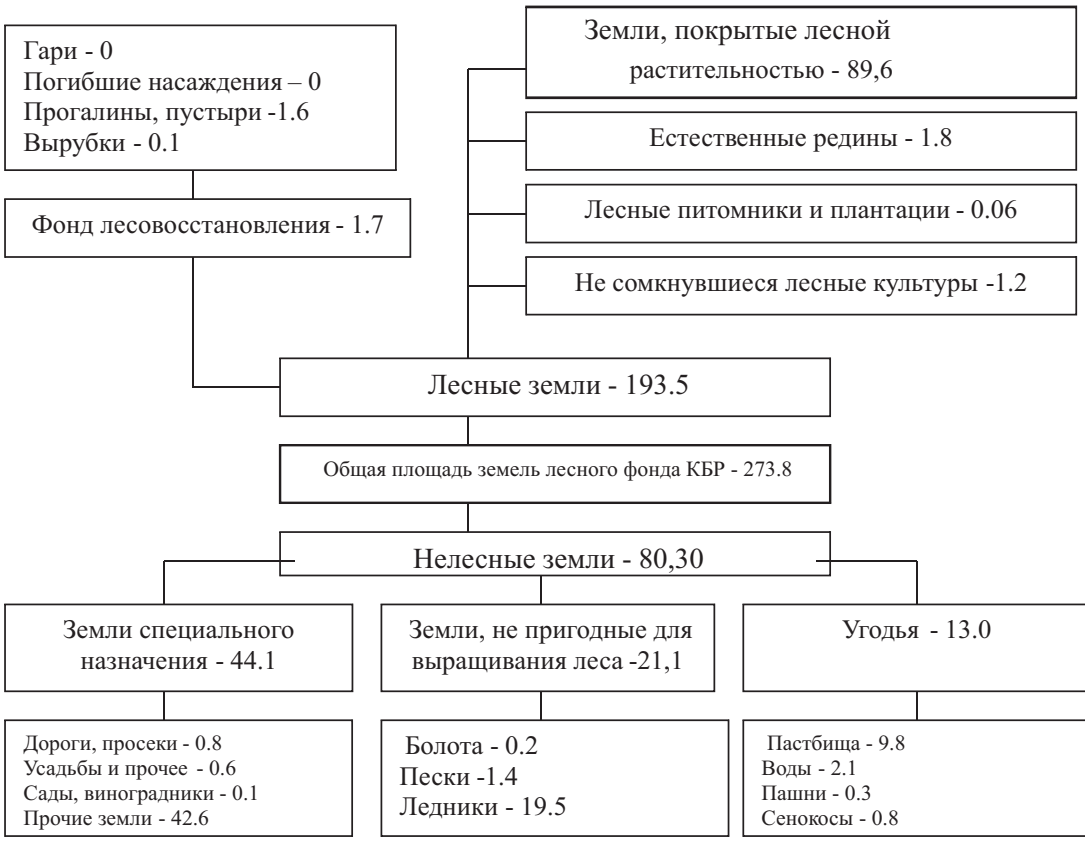


Рис. 1. *Структура лесных земель и насаждений КБР.*

Твердолиственные породы занимают 66,5% покрытых лесом площадей, мягколиственные – 27,5% и хвойные – 6%.

Наибольшую площадь (76%) и запас в твердолиственном хозяйстве (83% в общей массе) имеет бук восточный, в мягколиственном хозяйстве – берёза (17% и 6%), хвойные – произрастает только сосна – занимающая по площади 6% и по массе 4,6%.

По отношению к возрастной структуре основных лесообразующих пород необходимо отметить, что в Кабардино-Балкарской Республике она остается стабильной и расположены на труднодоступных участках (горные склоны более 30°), если не считать, что в целом площадь спелых и перестойных лесонасаждений по твердолиственным породам увеличилась на 700 га.

Общий запас основных лесообразующих пород в 2007 году, составил 31,9 млн куб. м, в том числе спелых и перестойных – 15,7 млн куб. м: из них в лесах, возможных для эксплуатации – 9,0 млн куб. м, в том числе по Управлению природных ресурсов и охраны окружающей природной среды МПР России – 3,0 млн куб. м. Традиционно по Кабардино-Балкарской Республике имел место промысловый сбор плодов и ягод (яблок, груш, облепихи, боярышника, мушмулы, шиповника, алычи и т.д.), заготовка ореха грецкого и сбор лектехсырья (зверобой, мята и т.д.).

Однако, учитывая, что выше перечисленные лесные ресурсы остались не востребованными в промышленном масштабе, в основном, заготовкой дикоплодовых плодов и ягод и другого не древесного сырья занимается местное население для удовлетворения собственных нужд.

На территории Кабардино-Балкарской Республики функционируют следующие категории особо охраняемых природных территорий (табл. 1, 2).

Вовлечение всех видов ресурсов и услуг леса в хозяйственный оборот и их воспроизводство в Кабардино-Балкарии осуществляют 10 предприятий: Терский лесхоз, Баксанский лесхоз, Чегемский лесхоз, Зольский лесхоз, Лескенский лесхоз, Черекский лесхоз, Эльбрусский лесхоз, Нальчикское гослесохотхозяйство, национальный парк «Приэльбрусье».

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Эти предприятия осуществляют комплексное использование лесного богатства региона, включая лесовосстановительные работы, заготовку древесного сырья и производство лесоматериалов, заготовку дикорастущих плодов, ягод, лекарственных и технических растений, выделение пастбищ под животноводство, защитное лесоразведение в окрестностях транспортных коммуникаций, посевных площадей и подверженных эрозии участков почвы. За исключением НП «Приэльбрусье», все остальные поставщики продуктов и услуг леса имеют дело с организациями-потребителями.

Рынок производителей продуктов и услуг в КБР представляет совокупность четырех секторов лесного комплекса: древесной продукции, недревесной, защитных услуг леса и рекреационного лесопользования.

Таблица 1

Федеральные особо охраняемые природные территории

Категория	Название	Год создания	Площадь, га
1. Государственный природный заповедник	Кабардино-Балкарский	1976	82507
2. Национальный парк	Приэльбрусье	1986	100400
3. Особо охраняемый эколого-курортный регион	Кавказские Минеральные Воды	1971	50000

Таблица 2

Региональные особо охраняемые территории

Категория	Название	Год создания	Площадь, га
1 . Государственный природный заказник	Верхне-Курпский	1975	5300
2. Государственный природный заказник	Верхне-Малкинский	1972	19000
3. Государственный природный заказник	Гедуко	1985	3800
4. Государственный природный заказник	Екатериноградский	1978	13800
5. Государственный природный заказник	Карасу	1964	19000
6. Государственный природный заказник	Нижне-Малкинский	1975	35000
7. Государственный природный заказник	Озрекский	1964	9600
8. Государственный природный заказник	Терско-Александровский	1975	11000
9. Государственный природный заказник	Чегемский	1971	50000

Взаимозаменяемость (или параллельность использования) на одной и той же площади лесного биогеоценоза различных функций леса, позволяет организовать одновременное производство продуктов и услуг в приведенных секторах производства (или аналогичных секторах рынка лесных товаров и услуг республики).

Производство продукции и оказание услуг различных видов лесопользования базируется на общем ресурсе, которым можно считать лесные земли и запасы лесосырья. Ограничивающими факторами по объемам производства продукции и оказанию услуг лесопользования являются производственные возможности предприятий - лесхозов.

Все расчеты по моделированию эффективного освоения лесных ресурсов КБР выполнены на вычислительной машине типа IBM-PC. Использовались программные средства: 1. Supercalc - 5 – для выполнения программы линейной оптимизации. 2. Windows – для хранения и корректировки информации, выдачи графического материала и таблиц.

Экспериментальные расчеты показали, что при формировании стратегии устойчивого развития и эффективного хозяйственного освоения лесных ресурсов республики следует учитывать следующие обстоятельства.

1. Объёмы заготовки древесного сырья в Кабардино-Балкарской республике на ближайшую перспективу могут быть увеличены на 20–30%.

Объемы производства круглого леса могут быть увеличены в среднем на 52%.

В то же время республика должна развивать у себя деревообрабатывающие производства. Необходимо увеличить выпуск мебели для дачных поселков, черенков, тарных ящиков, производство которых более прибыльно, чем продажа круглого леса.

2. Объёмы заготовки и производства недревесных продуктов леса госпредприятиями недостаточны даже для удовлетворения внутренних потребностей региона. В насто-

ящее время в регионе используется не более 20% пищевых и 6% лекарственных, 3% технических ресурсов леса. Вместе с тем, потенциальные возможности в этом секторе достаточно значительны не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и для выхода на внешний рынок.

Объёмы заготовок ягод и грибов можно увеличить до 5923,9 центнеров в год.

Ежегодный сбор орехов можно довести до 410 центнеров. В настоящее время орехи заготовляются только в Терском, Чегемском, Баксанском лесхозах, и их объем в целом по республике составляет в среднем 18 центнеров в год.

Большую роль в решении продовольственной проблемы сыграет увеличение заготовки мяса и рыбы до 934 и 126 центнеров в год соответственно. Высокий потенциал в производстве такого целебного продукта леса, как мед (215 центнеров ежегодно).

Оптимальные объемы заготовки лекарственного сырья – 113 центнеров в год при существующих сейчас не более 25 центнеров в год.

В целом объёмы производства недревесных продуктов могут быть увеличены на 75%.

3. Предлагаемый в настоящее время объём защитных услуг леса со стороны госпредприятий Госкомлеса Кабардино-Балкарии не удовлетворят спроса на эти услуги даже на 20%.

Оптимальные объемы защитных услуг составляют в целом по республике: защита сельхозугодий – 503,9 га, защита нерестилищ рыб – 36700 га, лесопереработка неудобий и противоэрозионные мероприятия – 594,7 га – санаторная охрана курортов – 476.8 га, защита дорог – 296,1 га.

Возможно увеличение предложения в этом секторе рынка за счет создания на землях сельхозпользователей и землях защитных зон водоемов, путей транспорта, систем защитных насаждений, комбинированных с искусственными сооружениями защитного типа.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

КЕШТОВ А.Р., ЯХТАНИГОВА М.М., КАРДАНОВА К.Х.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Важным моментом в определении эффективности рынка инноваций является оценка результатов инновационной деятельности в соотношении с затратами, осуществляемыми в ходе этой деятельности. Поскольку инновационная деятельность предполагает прежде всего создание научно-технических знаний, которые затем воплощаются в конкретный продукт, то, по нашему мнению, следует разделять эффект от научных знаний и эффект от внедрения этих знаний в конкретную инновацию.

Прежде всего, необходимо рассмотреть проблему оценки эффективности инноваций и особенности данного процесса. Дело в том, что в современных условиях инновационная деятельность невозможна без капитальных вложений или, говоря экономическим «языком», инвестиций.

Проблема комплексной оценки эффективности капитальных вложений постоянно находилась и находится в центре внимания ученых-экономистов и руководителей практиков различных уровней и рангов. За последние десятилетия было издано большое число работ, посвященных этой проблеме, разработано множество разнообразных вариантов методических указаний и рекомендаций в области экономического обоснования капитальных вложений в различные объекты инвестирования, предназначенных для различных уровней применения – общегосударственного, отраслевого и территориального.

Целесообразно остановиться на некоторых методологических вопросах в области капитальных вложений, ориентируясь при этом на современное состояние и перспективы развития экономики АПК страны и региона. В общем случае проблема оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) возникает перед потенциальным инвестором, т.е. тем хозяйствующим субъектом, в распоряжении которого находятся капитальные ресурсы, инвестирование которых может принести их собственнику некоторую выгоду. Выгода может

быть определена как степень достижения целей, стоящих перед инвестором, определяемых его потребностями.

Если следовать классическим канонам теории рыночной экономики, согласно которым деятельность первичных хозяйствующих субъектов (производителей, покупателей и конечных потребителей продукции и услуг) основана на свободе выбора сфер и направлений этой деятельности, а функции государства сводятся к регулированию процессов взаимодействия первичных хозяйствующих субъектов, то напрашивается вывод о необходимости выделения по крайней мере двух критериев эффективности их деятельности. Во-первых, это локальные критерии эффективности деятельности первичных хозяйствующих субъектов, которые в рамках заданных внешних ограничений стремятся к получению наибольших выгод (доходности, прибыли) в долгосрочной перспективе. Во-вторых, это глобальный критерий эффективности деятельности всей экономической системы, который должен лежать в основе государственной политики, направленной на обеспечение динамичного развития всего общества. Признание наличия двух групп неоднородных и противоречивых критериев требует разработки и различных методов оценки эффективности капитальных вложений, которые в соответствии с принятой классификацией могут быть названы как макро- и микроэкономическими.

Для инновационного предприятия и научных организаций, функционирующих в условиях рыночных отношений на основе самофинансирования и самоокупаемости, и осуществляющих инвестирование, т.е. вложение собственных или заемных денежных средств в развитие производства и создание, тем самым, долгосрочной материальной основы своего развития, очень важным является вопрос о перспективной выгодности: конечной экономической эффективности таких инвестиций. В связи с этим инновационные предприятия должны, учитывая ту или иную степень неопределенности, прогнозировать, какой суммарный доход от этих инвестиций может быть получен. Для этого должен использоваться соответствующий инструментарий экономических обоснований принимаемых решений.

Важной отличительной особенностью хозяйствующих субъектов, действующих в рыночной экономической системе, следует считать различия в целях, которые они преследуют в своей деятельности. Так, государственные органы власти и управления, призванные осуществлять регулирование социально-экономических и политических процессов, должны, очевидно, исходить из глобальных, народнохозяйственных целей развития общества в целом. Здесь нет существенных расхождений с задачами и целями, которые решали государственные органы управления ранее. Различие состоит в основном в способах реализации этих целей.

В свою очередь, первичные хозяйствующие субъекты, ограниченные лишь установленными государством и едиными для всех субъектов «правилами игры», строят свою деятельность в направлении достижения своих локальных целей, состоящих в получении наибольших собственных выгод в долгосрочной перспективе. Различия в целях, которые решают хозяйствующие субъекты, должны проявляться и в разных критериях, лежащих в основе инвестиционных решений, и методах оценки экономической эффективности инвестиций. Эти подходы и методы можно условно назвать макроэкономическими (в основе их лежат глобальные критерии эффективности инвестиций) и микроэкономическими, которые базируются на локальных критериях [1, с. 30].

Реализации любого инновационного проекта в условиях рыночной экономики должно предшествовать решение двух взаимосвязанных методических задач: 1) оценка выгодности каждого из возможных вариантов осуществления проекта; 2) сравнение вариантов и выбор наилучшего из них.

В условиях административно-командной системы управления экономические обоснования хотя и являлись обязательными атрибутами любого хозяйственного решения, но играли второстепенную роль и зачастую носили чисто формальный характер. Как организации, осуществляющие освоение выделенных капитальных вложений, так и ведомства, занимающиеся их распределением, были всего лишь распорядителями, но не фактическими владельцами выделяемых денежных средств. Кроме того, выделение денежных средств на осуществление капитальных вложений в основном носило безвозмездный характер. Такой подход к обоснованию хозяйственных решений приводил к ухудшению хозяйственной ситуации.

Метод оценки эффективности, предложенный в Методических рекомендациях, при определенных условиях базируется на анализе динамики поступлений и платежей денежных

средств, связанных с инновационным проектом. Подобный подход, основанный на анализе «потока наличности», широко используется в западной теории и практике инвестиционных расчетов. Это подход положен в основу Методических рекомендаций по оценке эффективности инновационных проектов [2], которые более полно соответствуют методам, общепринятым в мировой практике. В данных Методических рекомендациях достаточно полно нашли отражения результаты научных исследований отечественных экономистов в области методов оценки эффективности инвестиций. Не все положения этих рекомендаций являются бесспорными. Так, например, в них предлагается деление показателей эффективности инновационных проектов на следующие виды:

– показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
– показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
– показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией инновационного проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.

Выделение подобных видов является, на наш взгляд, искусственным и связано с определением единого показателя экономической эффективности, но применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному, отраслевому, уровню фирмы или конкретному инновационному проекту.

Таким образом, проведенный анализ подходов и методов оценки экономической эффективности инвестиций как основе инновационной деятельности позволяет сделать следующие выводы:

Во-первых, методы оценки экономической эффективности капитальных вложений, разработанные еще для условий командно-административной экономики, не удовлетворяют современному состоянию развития хозяйства в теоретическом и практическом аспектах;

Во-вторых, представляет значительный интерес зарубежный опыт проведения инвестиционных расчетов, в котором широко используются как динамические методы оценки экономической эффективности, так и статические методы, базирующиеся на исследовании финансового состояния инновационного предприятия.

Алгоритм оценки эффективности инновационных проектов на стадии их реализации должен предусматривать необходимость решения двух задач: 1) оценку эффективности проекта при осуществленных пробных продажах инноваций; 2) оценку фактической эффективности проекта.

Первая из задач связана с анализом целесообразности дальнейшего производства и сбыта нововведения. Методы оценки эффекта здесь практически не отличаются от методов оценки эффективности проектов на предынвестиционной стадии, однако показатели, используемые для подобных оценок, носят не прогнозируемый, а фактический характер, что придает полученным результатам высокую достоверность оценок. Результаты анализа эффективности будут предопределять необходимость корректировки маркетинговой программы в отношении реализуемой инновации, т.е. возможность изменения ценовой политики в отношении нового продукта (услуги) по результатам пробных продаж, изменение сбытовой политики и политики продвижения инновации.

Вторая задача предусматривает принятие решений в отношении проводимой хозяйствующим субъектом – инновационного предприятия инновационной политики в целом. Учитывая интегральный характер инновационной политики, в которой обобщается опыт по реализации множества инновационных проектов, критерии оценки эффективности здесь должны носить обобщенный вид, включать оценку фактических результатов, достигнутых по отдельным аспектам – научно-техническим, экономическим, социальным, экологическим.

Актуальность инновационного проекта – это соответствие его задачам научно-инновационного и социально-экономического развития страны, региона, хозяйствующего субъекта [3, с. 41]. Задачи определяются исходя из установленных субъектом управления (федерального, регионального уровней) или хозяйствующим субъектом научно-инновационных, экономических, социальных и экологических приоритетов с учетом приоритетов индустриально

развитых стран. Приоритеты могут отражать общемировые тенденции развития, необходимость решения проблем обеспечения технологической и экологической безопасности государства, экономического роста, повышения качества жизни людей. Они устанавливаются на основе стратегии (концепции, доктрины) научно-инновационного развития страны, региона, хозяйствующего субъекта. Наиболее общие ее направления, по нашему мнению, могут быть:

– установление приоритетных направлений развития науки и техники;
– обеспечение преимущества в технологическом развитии, создание новшеств на новых принципах переработки ресурсов;
– осуществление конверсии в направлении выпуска изделий народного потребления, обладающих более высокой конкурентоспособностью, чем импортируемые аналоги;
– техническое обновление объектов жизнеобеспечения населения, повышение конкурентоспособности региона при ее структурной перестройке с максимальным использованием инновационного и производственного потенциалов;
– постоянное повышение конкурентоспособности и производство экспортно-ориентированной и импортозаменяющей продукции хозяйствующих субъектов.

Общая значимость инновационного проекта может быть оценена с позиций федерального, регионального, отраслевого уровней управления хозяйствующего субъекта. Проект соответственно может иметь федеральную, региональную, отраслевую значимость или значимость для хозяйствующего субъекта. Эти оценки могут находиться в различных сочетаниях по отношению к конкретному проекту.

Федеральная значимость связана с решением проблем государственного масштаба во всех сферах жизнедеятельности населения в соответствии с целями научно-инновационного и социально-экономического развития. Региональная значимость отражает цели реализации потенциала территории, степень решения свойственных данному региону социальных и экологических проблем. Отраслевая значимость фиксирует влияние проекта на решение общеотраслевых проблем, важных для многих хозяйствующих субъектов в отрасли. Значимость проекта для хозяйствующего субъекта оценивается с позиции усиления его роли на рынке в связи с решением технологических, экономических, социальных и экологических проблем. Общая значимость проекта условно имеет три уровня оценок: первый (высший) – решение первоочередных проблем; второй – решение приоритетных проблем; третий – решение рядовых проблем.

Для проекта федеральной значимости первоочередными могут рассматриваться острые социальные, бюджетные, инфляционные и иные проблемы; приоритетными – проблемы в русле установленных правительством приоритетов в науке, технике, социально-экономическом развитии; рядовыми, например, – проблемы пополнения федерального бюджета, стратегического импортозамещения. Аналогичный подход может быть распространен на оценку региональной и отраслевой значимости инновационного проекта. Для хозяйствующего субъекта уровни значимости проекта могут быть более гибкими, индивидуальными в зависимости от его положения на внутреннем и внешнем рынках, включая оценку влияния проекта на: повышение качества продукции, услуг; расширение и стабильность рыночной продажи; снижение издержек, решение социальных и экологических проблем; создание технологического задела, рассчитанного на будущий прорыв на рынке.

Показатели по сферам воздействия инновационного проекта – научно-технические, экономические, социально-экологические оценки.

Научно-технические оценки должны ответить на следующие вопросы. Во-первых, насколько принятые технические решения соответствуют современным технологическим требованиям в индустриально развитых странах, способствуют движению к новому технологическому укладу производства. Во-вторых, каковы уровень и масштаб новизны проекта, его составных частей, наличие интеллектуального продукта или защищенной патентами интеллектуальной собственности. В-третьих, насколько перспективны заложенные в проект принципы технологии и технического оснащения, на какой рынок: внутренний, внешний (развитых, развивающихся стран) ориентируется выпуск новой продукции. Для научно-технической оценки проекта могут быть отобраны один – четыре существенных параметра, интересующих пользователей продукции, услуги, технологии, способов выполнения работ. Все другие параметры должны укладываться в рамки некоторых стандартов или общепринятого уровня, т.е. участвовать в оценке в качестве ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беренс В., Хавранек П.М.* Руководство пот оценке эффективности инвестиций. М.: ИНФРА – М, 1995.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Официальное издание. М., 1994.
3. *Румянцев А.А.*Инновационный менеджмент: Справ. пособие. М.: ЦИСН, 1998.

КИСЕЛЕВА И.Н., ЗАХАРЯН Р.С.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ УСЛУГ

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Развитие в России рыночных отношений, коренной переворот в экономическом развитии страны, наложили свой отпечаток на все сферы жизнедеятельности. Формирование рыночной модели экономики, реформирование отношений собственности, либерализация цен, усиление конкуренции, кардинальным образом изменили условия и принципы функционирования хозяйствующих субъектов в Российской Федерации.

Основу рыночной экономики составляет понятие конкуренции, которая является главной движущей силы развития взаимоотношений хозяйствующих субъектов, функционирующих в данной среде. Классификацию видов конкуренции можно провести по различным признакам, которые соответственно различаются принципами и механизмами взаимодействия субъектов и объектов экономической системы.

По характеру отношений между предприятиями, фирмами-конкурентами на том или ином рынке выделяют четыре вида конкуренции: чистую конкуренцию; монополистическую; олигополистическую; чистую монополию.

Эти виды конкуренции определяются теми границами, в рамках которых отдельные организации способны оказывать влияние на условия реализации своей продукции. Более конкурентным считается тот рынок, на котором меньше влияние отдельных организаций [1].

Основная выгода от конкуренции между многими производителями, т.е. большим числом сравнительно малых организаций, в условиях сильных рыночных воздействий заключается в защите потребителей от эксплуатации производителей, в предотвращении злоупотреблений экономической властью на стороне рыночного предложения. Организации большей частью получают цены, сформировавшиеся на рынке, а не устанавливают их.

Однако конкуренция между многими организациями не лишена и некоторых недостатков. Почти каждый реальный фрагмент рынка, на котором действует много производителей, включает организации, которые малы как относительно, так и абсолютно. Малые размеры и характер предпринимательства структур, действующих на рынках монополистической конкуренции, определяют их недостатки. Стратегия таких организаций направлена главным образом на краткосрочную максимизацию прибыли. Поэтому существует вероятность того, что технический прогресс будет идти медленнее, чем при наличии крупных организаций.

По форме различают следующие виды конкуренции [2]:

1. Альтернативная конкуренция заключается в конкуренции производителей, удовлетворяющих альтернативные потребности. На этой стадии конкуренции производитель услуг борется за выбор потребителей, располагающих ограниченными ресурсами, в свою пользу. Она является постоянным фактором, не зависящим от того, есть у организации на рынке конкуренты, предлагающие аналогичные услуги, или нет.
2. Функциональная конкуренция предопределяется тем, что какую-либо потребность можно удовлетворить по-разному.
3. Видовая конкуренция – это конкуренция между производителями схожих услуг. На уровне организации видовая конкуренция может проявляться как конкуренция между организациями, индивидуальными предпринимателями, предприятиями ведомственного подчинения.

4. Предметная конкуренция – за выполнение конкретного набора (комплекса) услуг или одной услуги, различающихся по каким-то важным для потребителя параметрам.

Важным критерием выделения различных видов конкуренции является масштаб охвата территории. В соответствии с этим различают: глобальную конкуренцию – за позиции на мировом рынке; многонациональную – охватывающую отрасли нескольких близких по позициям, интересам и возможностям государств; национальную – охватывающая производителей услуг на национальном рынке; региональную – в границах региона какой-либо территории.

Классификацию можно провести по методам конкуренции.

Использование цены в качестве основного конкурентного преимущества предопределило выделение ценовой конкуренции (которая затрагивает возможности производителя снижать цены, использовать их как основной аргумент сделок на рынке). В долгосрочном плане ценовая конкуренция приводит к падению привлекательности рынка и, следовательно, как бумеранг, «бьет» и по тем, кто ее применяет. Поэтому в современной практике ценовая конкуренция обычно используется только организациями-аутсайдерами при проникновении на уже «занятые» рынки. Такая конкуренция может иметь место как скрытая, если на рынок выводится новая услуга с явно лучшими потребительными свойствами и при этом непропорционально мало увеличившейся ценой, так и прямая, если просто объявляется о снижении цен.

Сфера применения ценовой конкуренции ограничена тем обстоятельством, что снижение цены теоретически возможно за счет сокращения издержек производства либо за счет уменьшения прибыли.

И неценовой (когда производитель не может себе позволить изменить по каким-либо причинам цену и переносит конкуренцию в область формирования других свойств услуги – повышения качества, предложения набора услуг, большей надежности, гибких условий продажи и т.д.). Например, организации-конкуренты применяют тарифы одинаковые или близкие, а объем оказываемых услуг по этим тарифам разный. Важным инструментом конкуренции становится имидж марки и имидж предприятия.

Конкуренция регулируется государством на основе существующего антимонопольного и конкурентного законодательства, что определяет выделение конкуренции добросовестной (с соблюдением принципов законности) и недобросовестной, связанной с их осознаваемым нарушением.

Добросовестная конкуренция направлена на получение прибыли за счет создания более лучших и качественных услуг. Добросовестная конкуренция обычно поддерживается правительством, так как при ней выявляется и реализуется весь положительный потенциал услуги, она выгодна потребителям.

Под недобросовестной конкуренцией понимают вид конкурентной борьбы, связанный с нарушением принятых в условиях рынка цивилизованных норм и правил. К недобросовестной конкуренции относят:

– действия хозяйствующих субъектов по дискредитации конкурентов;
– разнообразную практику устранения соперника-конкурента или блокирование его доступа в отрасль, расцениваемую как неприемлемый способ достижения этих целей;
– демпинг товарный или валютный, например, импорт услуг по ценам более низким, чем цены на внутреннем или мировом рынке, что наносит существенный урон экономике страны-импортера и нередко ведет к сворачиванию выпуска продукции, аналогичной импортируемой;
– злоупотребление доминирующим положением на рынке, тайный сговор на торгах, создание тайных картелей;
– практику коррупции (взяточничество) с целью повысить конкурентоспособность своей продукции при помощи подкупа должностных лиц.

По уровню конкуренции ее делят на внутриотраслевую и межотраслевую. Внутриотраслевая конкуренция наиболее развита в странах с высоким уровнем производства и развивающихся странах, достигших значительного индустриального уровня. Она реализуется между аналогичными продуктами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но различающимися по цене, качеству, ассортименту, дизайну.

Межотраслевая конкуренция реализуется между крупными хозяйствующими субъектами, в результате чего капитал перетекает из менее доходных видов производства в более прибыльные.

По количеству участвующих в противоборстве хозяйствующих субъектов различают индивидуальную и групповую конкуренцию. Индивидуальная конкуренция реализуется, когда конкурентами являются отдельно взятые организации. При групповой конкуренции соперничество развивается между сложившимися группами организаций (объединениями, союзами, ассоциациями). Групповая конкуренция является продолжением индивидуальной. Отдельные организации внутри групп могут по-прежнему конкурировать между собой и действуют в одном направлении только в случае совпадения их интересов или при решении общих проблем, которые поодиночке трудно решить.

Выделяют совершенную и несовершенную конкуренцию. Совершенная действует на рынке чистой или абсолютной конкуренции. Конкуренция несовершенна, когда потребители или производители способны самостоятельно повлиять на уровень устанавливаемых цен, по которым они покупают или продают. К несовершенной конкуренции относят монополистическую, олигополистическую конкуренцию и монополию.

Сегодня конкуренция за рынки сбыта ведется не только посредством цен, но и определяется качеством продукции, гарантиями, надежностью, репутацией организации и т.п. Эффективная деятельность по всем представленным (как ценовым, так и неценовым) направлениям даст возможность даже небольшим организациям успешно конкурировать с лидерами рынка и адекватно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалонин С.М.* Конкурентоспособность транспортных услуг. М.: Академкнига, 2004.
2. *Кныш М.И.* Конкурентные стратегии. СПб.: Питер, 2001.

КЛЕЙМАН Ю.А.

СМЕНА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Развернувшиеся в последнее время процессы глобализации привели к обострению технологического соперничества, признанию инновационного обновления экономики как главного фактора технико-экономического и социально-политического развития, обеспечения экономического роста и безопасности национальной экономики. В связи с этим одной из наиболее острых и актуальных проблем является проблема технологического отставания российской экономики, что выражается в низкой инновационной активности предприятий, неразвитости инновационной инфраструктуры и национальной инновационной системы.

Сейчас в экономической науке большое внимания уделяется главным закономерностям развития современной экономики – цикличности и неравномерности, характеризующихся сменой базисных технологических процессов, а также ростом и развитием экономики на основе инновационных преобразований. Теория смены технологических укладов основана на концепциях Кондратьева Н.Д., Шумпетера Й, Менша Г., где была предпринята попытка связать смену технологических укладов с активностью предпринимателей в производстве и внедрении базисных технологических инноваций. Далее эту концепцию поддержали и развили российские ученые Глазьев С., Маевский В., Дагаев А., Яковец Ю. Меньшиков С. и др.

По определению Глазьева С.Ю., технологический уклад – это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления [1, с. 63]. Технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу первичных ресурсов, все стадии и переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления [1, с. 61].

Ядром технологического уклада является совокупность базисных технологических процессов, которые лежат в основе соответствующих технологических совокупностей (совокупностей технологически сопряженных производств, ядром которых является один или несколько основных технологических процессов) и связанных между собой определенными однотипными технологическими цепями. В свою очередь, технологические цепи охватывают технологические совокупности всех уровней переработки ресурсов и замыкаются на соответствующий тип непроизводственного потребления [2, с. 22]. Последний, являющийся конечной точкой воспроизводственного контура технологического уклада, является источником его расширения, который обеспечивает воспроизводство трудовых ресурсов и перераспределение ресурсов через изменение потребительских предпочтений. Технико-экономическое развитие происходит при становлении новых технологических цепей, которые, в свою очередь, складываются на основе объединяющихся сопряженных технологических совокупностей, образуя новый технологический уклад.

В современных условиях развития экономики жизненный цикл технологического уклада охватывает примерно столетие и может быть представлен в виде двух этапов (пульсаций). Первый этап (или первая пульсация) – (t1) представляет собой непосредственное становление технологического уклада в неблагоприятных условиях доминирования предыдущего, второй этап (или вторая пульсация) – (t2) представляет собой фазу роста уклада и последующей после него фазы зрелости. Данный этап приходит на смену структурной перестройки экономики в связи с замещением доминирующих технологических укладов и характеризуется благоприятной конъюнктурой и высокими темпами экономического роста [1, с. 10]. На данном этапе происходит становление нового типа общественного потребления, рост производства стимулирует снижение издержек, что влечет за собой изменение в соотношении цен и увеличение спроса. Замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих социальных и институциональных нововведений, которые не только снимают или нивелируют социальную напряженность, но и определяют черты нового технологического уклада, соответствующего ему тип потребления и производительные силы и производственные отношения.

В этой связи предпосылками появления и распространения нового технологического уклада являются определенный уровень развития производительных сил и производственных отношений, науки, энергетической базы и т.д.

Переход от уклада к укладу сопровождается революционными преобразованиями в производстве, производительности труда, усложнением хозяйственных связей и отношений, высокими темпами роста объемов прибыли, обновлением продукции, внедрением базисных инноваций [6, с. 54]. Большинство инноваций внедряется в фазе доминирования предшествующего технологического уклада.

По мнению В. Маевского и Г. Менша, основная часть базисных нововведений концентрируется в фазе депрессии длинной волны Н. Кондратьева. Последний, в свою очередь, писал, что перед началом повышательной волны каждого большого цикла, а иногда в самом начале ее наблюдаются значительные изменения в основных условиях хозяйственной жизни общества, которые выражаются в глубоких изменениях техники производства и обмена, условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни и т.д. То есть данные изменения характеризуют становление нового технологического уклада, внедрение нововведений в период депрессии в экономике [8, с. 12].

В ходе исторического развития выделяют пять технологических укладов или пять волн:

Ядро первого технологического уклада (1770–1830 гг.) сформировалось на основе передовых технологий в текстильной промышленности, выплавки чугуна, обработки железа, использовании энергии воды. Этот период характеризуется развитием мелких ремесленных мастерских и предприятий с небольшим количеством работников. Базисными инновациями данного уклада являются прядильные машины Уатта (1735 г.), механические ткацкие станки (1760-е гг.). Развиваются отрасли, производящие средства производства. Появляется паровой двигатель, что привело к развитию машиностроения и, в свою очередь, к появлению тяжелой промышленности [10, с. 17]. Преимуществами этого уклада являются механизация и концентрация производства на фабриках.

Второй технологический уклад (1880–1930 гг.) характеризуется развитием железнодорожного транспорта и морских путей, механизацией производства на базе использования

базисной инновации – парового двигателя. Основное производство концентрируется на производстве паровых двигателей, пароходов, паровозов. Появляются отрасли, связанные с производством газа, электроэнергии, стали, синтетических материалов. Преимуществами второго уклада являются рост масштабов и концентрация производства на базе использовании парового двигателя.

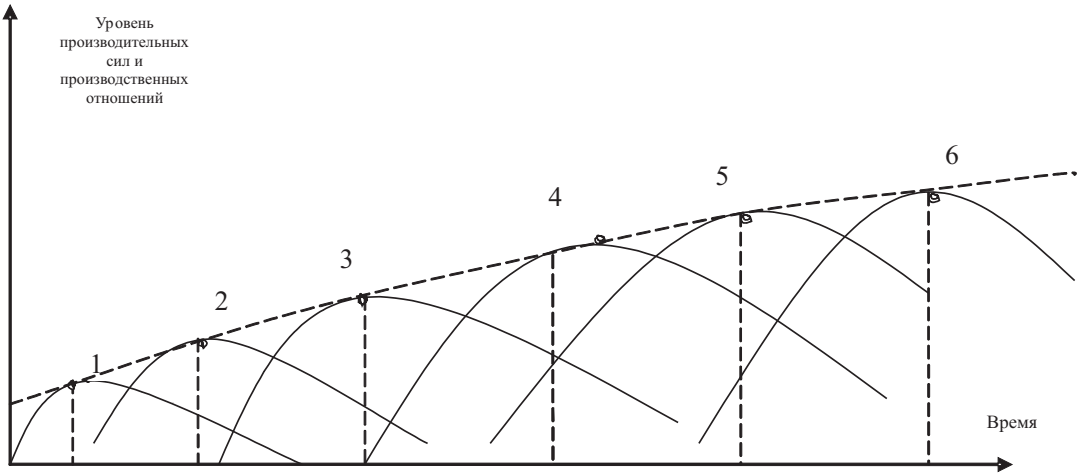


Рис. 1. *Смена технологических укладов.*

Третий технологический уклад (1880–1930 гг.) основывался на использовании в промышленном производстве электроэнергии, развитии тяжелого машиностроения, электротехнической промышленности, производстве и прокате стали. Базисными инновациями данного уклада являются электродвигатели, развитие электротехники, лампа Эдисона. В это время быстрыми темпами развивается нефтяная отрасль США, создается мощный военно-промышленный комплекс в Европе, повсеместно внедряется радио и телеграф. Происходит развитие автомобиле- и самолетостроение, производство цветных металлов. Начинается концентрация банковского и промышленного капитала. Преимуществами данного уклада являются повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя.

Четвертый технологический уклад (1930–1980 гг.) базировался на развитии энергетики, основанной на использовании нефти и нефтепродуктов, газа; средств связи; появлении и использовании синтетических материалов. Появляются и получают распространение компьютеры и программное обеспечение для них. Базисными инновациями являются глобальная система телекоммуникаций на основе телефонной и радиосвязи. Распространяется массовое производство на основе использования конвейерной технологии Д.Форда. Преимуществами этого уклада являются массовое и серийное производство.

Пятый технологический уклад (начало 1980 гг. – по настоящее время) – этап информационных и коммуникационных технологий, который основывается на передовых достижениях в областях микроэлектроники, телекоммуникаций, информационных технологий, биотехнологий, генной инженерии, новых видов энергии, роботостроения, систем оптико-волоконной и космической связи, новых поколениях военной техники, плазменных, мембранных и малоотходных технологиях. Базисные инновации данного уклада – транзисторы (1947 г.), ЭВМ (1949 г.), операционная система (1954 г.), кремниевый транзистор (1954 г.). Преимущества этого уклада являются индивидуализация производства и потребления.

Пятый технологический уклад вступил в фазу зрелости в 90-е годы XX столетия и с начала XXI века перешел в понижательную волну, что ускорило разработку приоритетных направлений шестого технологического уклада – фотоники и наноэлектроники, генной инженерии, освоение и применение новых возобновляемых источников энергии, создание глобальных информационных систем.

По прогнозам, шестой технологический уклад, при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, вступит в фазу распространения в 2010-2020 гг., затем в фазу зрелости в 2030–2040 гг. [6, с. 56]. Ядром данного технологического уклада являются наноэлектроника, электронная промышленность, вычислительная оптиковолоконная техника,

программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение. Базисные инновации уклада – нанотехнологии, фотоника, генная инженерия. Преимуществами является индивидуализация, «интеллекуализация» производства и потребления.

В России становление и развитие производств, характерных первому технологическому укладу началось в конце 18, начале 19 века (когда было зафиксировано первое использование текстильных машин) и происходило значительно медленнее, чем в передовых странах. Лишь после отмены крепостного права началось бурное развитие производств первого технологического уклада наряду со становлением технологических цепей второго уклада. Во второй половине 70-х годов 19 века происходило техническое перевооружение и наращивание выпуска продукции ключевыми отраслями второго технологического уклада – применение паровых двигателей выплавка чугуна.

В конце 19 века начинается становление третьего технологического уклада, в России наблюдается быстрое развитие электротехнической промышленности, неорганической химии, электроэнергетики, растет производство и потребление угля. Базисные нововведения четвертого технологического уклада появляются в начале 20 века, и представлены развитием нефтепереработки, химической промышленности. Становление отраслей пятого технологического уклада в России началось с 50-х годов, и было представлено развитием электроники, авиакосмической техники, средств телекоммуникации.

Быстрый рост производств четвертого технологического уклада началось в 40-е годы XX века в связи с необходимостью обеспечивать оборонную промышленность, однако восстановление народного хозяйства страны было направлено не на внедрение базисных инноваций, а на воспроизводство довоенной технологической структуры. Итогом данной политики послужило явное отставание России от мирового технико-экономического развития. Данная ситуация усугублялась сосуществованием в хозяйстве страны элементов третьего и четвертого технологических укладов (была проведена химизация общественного производства с целью преодолеть технологического отставание, но производство, характерное третьему технологическому укладу продолжало функционировать). Такая ситуация привела к снижению темпов технико-экономического развития советской экономики и замедлению технологических сдвигов. Становление пятого технологического уклада в России происходило примерно в одно и то же время с развитыми странами, однако с высоким удельным весом оборонной и космической индустрии.

В настоящее время в России преобладает четвертый технологический уклад в сочетании с третьим и элементами пятого технологических укладов. Такая ситуация имеет место из-за существования таких негативных факторов, как: институциональная неопределенность; ориентация российских предпринимателей на краткосрочные инвестиции из-за существования высоких рисков; неопределенность в законодательной и нормативно-правовой сфере; неэффективное государственное управление инновационным процессом; низкий процент производства и внедрения инноваций, а также новых технологий; недостаточная развитость венчурного бизнеса в стране (в России существуют венчурные фонды, в том числе, Венчурный инновационный фонд, а также 4-5 фондов целевого капитала).

Российский бизнес в целом характеризуется низкой, по мировым стандартам, инновационной активностью. Так, доля инновационно активных предприятий не превышает 10–11% [3, с. 10]. В 2006 году средства, выделяемые на инновации на предприятиях тратятся в основном на «усовершенствование существующего продукта» и «усовершенствование существующего процесса» [7, с. 4]. Такая ситуация сложилась, прежде всего, из-за неподготовленности научно-технических достижений к практическому внедрению. Несомненно, на масштабы, динамику и структуру инновационной активности влияет неразвитая конкурентная среда, отсутствие рыночных стимулов к инновациям, высокий уровень концентрации производства, а также административные барьеры.

Воспроизводство новых технологий недостаточно развито. Так, в 2003 году создана 821 новая технология, что на 17,6% меньше аналогичного показателя в 1997 году. Удельный вес предприятий, приобретавших технологии в общем числе инновационно активных составил 16,4% [5, с. 29].

Наука, играющая первостепенную роль в инновационном процессе, в настоящее время не способна эффективно взаимодействовать с реальным сектором экономики и реагировать на его потребности. Несмотря на то, что доля расходов на образование немного выросла: в расходах бюджета на 1994 году на него приходилось 3,8%, в 2004 г. – 4,4%, в бюджете 2007 году – 5%, в целом на протяжении последних лет доля расходов федерального бюджета на

науку постоянно снижается. Если в 1994 году на развитие фундаментальной науки приходилось 2,6% расходов федерального бюджета, то в 2000 году – 2%, а в бюджете 2007 года она сократилась до 0,9% [4, с. 23]. Столь малый объем финансирования науки не может в должной мере повлиять на изменение условий функционирования инновационной сферы. Государство, несмотря на формальные признаки финансовой стабилизации в стране, а также создание ОАО «Российская венчурная компания» в целом финансирует исследования и разработки достаточно скупо. Инновационно-ориентированные инвестиции со стороны российского частного бизнеса представлены в основном из высококонкурентных секторов экономики. Так, 40% инвестиций приходится на естественные монополии и около– на сектор жилищного строительства и нефтегазовый сектор [9, с. 56].

Вследствие этого, Россия должна ориентироваться на становление отраслей национальных преимуществ и качественно прорыва. Такими отраслями, в соответствии с перечнем критических технологий, могут быть: биотехнология и биомедицина; нанотехнологические и информационные технологии; энергосберегающие технологии и возобновляемые энергоресурсы; принципиально новые материалы; новые поколения авиакосмических технологий, средств транспорта и связи; новые поколения оборонно-технических систем и средств безопасности. Необходимо разработать и внедрять долгосрочную стратегию технологического и инновационного развития, выращивать собственные институты поддержки инновационного процесса, а также проводить эффективную государственную политику по поддержке приоритетных отраслей развития производства и перехода на этой базе к качественно новому технологическому укладу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993.
2. *Глазьев С.Ю.* Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.
3. *Гохберг Л.* Мы не догоним? Инновации и российская экономика // Бизнес-журнал. 2006. № 16.
4. *Громов А., Рубченко М.* Бюджет без политики // Эксперт. 2006. № 32.
5. *Иванов О.* Механизм обеспечения воспроизводства инновационного типа // Экономист. 2006. № 6.
6. Инновационный тип развития экономики России: Учеб. пособие / Отв. ред. А.Н. Фоломьев. М.: Изд-во РАГС, 2005.
7. *Литовченко С., Шеховцов М. и др.* Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации // Общество и экономика. 2006. № 4.
8. *Маевский В.И.* Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. 1994. № 5.
9. *Нарышкин С.* Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.
10. *ШевченкоИ.В., Дробышевская Л.Н.* Инновационная основа смены технологических укладов в современной глобальной экономике // Финансы и кредит. 2005. № 35.

КОБИЛЕВ А.Г., ЛАЧИН Ю.В.

ОЦЕНКА РИСКА ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Планирование инвестиций на предприятии – это очень важный и сложный процесс, в котором необходимо учитывать многие непредвиденные факторы, в том числе и степень риска вложения инвестиций. Особенно важен подход к оценке риска при реальных инвестициях. Инвестиционный процесс подвержен воздействию множества факторов. Существует большая вероятность непредвиденных ситуаций, под влиянием которых возникают отклонения инвестиционного процесса от нормы, например, вероятность непроизводственных, нерациональных затрат.

Под риском понимается потенциальная, численно измеримая возможность потери. Риск инвестиционного проекта означает степень опасности для успешного осуществления проекта. В настоящее время на практике используется достаточно широкий спектр приемов и подходов, позволяющие анализировать риски инвестиционных проектов:

– метод экспертных оценок, основное преимущество которого состоит в возможности использования опыта экспертов в процессе анализа проекта и учета влияния разнообразных качественных факторов. Экспертная оценка сводится к следующему: руководство инвестиционного проекта разрабатывает перечень критериев оценки в виде экспертных (опросных) листов, содержащих вопросы. Для каждого критерия назначаются соответствующие весовые коэффициенты, которые не сообщаются экспертам. Затем по каждому критерию составляются варианты ответов, один из которых во время экспертизы выбирают эксперты. Далее заполненные экспертные листы обрабатываются соответствующим образом и определяется результат экспертизы. Недостатком данного подхода является выделение из всего потока затрат только объема первоначальных инвестиций, то есть начальной фазы периода реализации проекта. Лицам, принимающим решение о вложении денежных средств в инвестиционный проект, необходима ориентировочная информация о сроке окупаемости инвестиций, что поможет оценивать риск проекта.
– метод аналогий, сущность которого состоит в анализе всех имеющихся данных, касающихся осуществления предприятием аналогичных проектов в прошлом с целью расчета вероятностей возникновения потерь. Наиболее часто метод аналогий применяется при оценке риска часто повторяющихся проектов, например, в строительстве. Для расчета уровня риска инвестиционного проекта, аналогичного уже завершенному, целесообразно построить так называемую кривую риска на основании имеющегося статистического материала. С этой целью устанавливаются области риска, ограниченные нижней и верхней границами общих потерь. Метод ставки процента с поправкой на риск позволяет увеличивая безрисковую ставку процента на величину надбавки за риск (рисковая премия) учесть факторы риска при расчете эффективности проекта.
– метод критических значений, базирующийся на нахождении тех значений параметров инвестиционного проекта, проверяемых на риск, которые приводят расчетную величину соответствующего критерия эффективности проекта к критическому пределу.

Кроме перечисленных подходов для анализа риска инвестиционных проектов на практике в настоящее время используются следующие: построение сложных распределений вероятностей; анализ чувствительности (включая методы математического программирования и анализа точки безубыточности); анализ сценариев.

Анализ рисков инвестиционного проекта базируется на расчете всех его показателей и критериев, так называемом базисном варианте, доказавшем эффективность проекта. Методы, применяемые для оценки рисков инвестиционного проекта, можно условно разделить на качественный и количественный анализ.

Специфическая особенность качественного анализа инвестиционных рисков состоит в его количественном результате: процесс проведения качественного анализа проектных рисков должен включать не только чисто описательный, идентификационный аспект определения тех или иных конкретных видов рисков данного проекта, выявления возможных причин их возникновения, анализа предполагаемых последствий их реализации и предложений по минимизации или компенсации выявленных рисков, но и стоимостную оценку как последствий так и всех минимизирующих риск конкретного проекта мероприятий.

Первым шагом в проведении качественного анализа рисков инвестиционных проектов является четкое определение всех возможных рисков проекта. В ходе инвестиционного анализа приходится сталкиваться с различными типами рисков. В число проектных рисков обычно включаются следующие: технические; политические; юридические; финансовые; маркетинговые; экологические; строительно-эксплуатационные; риски участников проекта; риски обстоятельств непреодолимой силы и другие. Мероприятия, позволяющие минимизировать риски инвестиционных проектов можно условно разделить на три группы: 1) диверсификация рисков, позволяющая распределить риск между участниками инвестиционного проекта; 2) страхование проектных рисков, которое в современных условиях является достаточно актуальным; 3) увеличение доли отчислений на непредвиденные обстоятельства.

Проведение количественного анализа проектных рисков опирается на базисный вариант расчета инвестиционного проекта. Задача количественного анализа состоит в численном

измерении влияния изменений рискованных факторов инвестиционного проекта, проверяемых на риск, на поведение критериев эффективности проекта. В ходе анализа чувствительности происходит последовательно-единичное изменение каждой переменной: только одна из переменных меняет свое значение и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия. Простейшим способом, позволяющим проводить грубую оценку риска проекта по методу чувствительности является анализ точки безубыточности, широко используемый в международной практике. Под анализом безубыточности в данном случае понимается исследование взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли при изменении этих показателей в процессе производства. Иногда такой анализ называют анализом соотношения между издержками, объемом производства и прибылью, поскольку главная цель при этом состоит в нахождении объема реализации, необходимого для возмещения издержек, что дает руководителям возможность определять влияние на прибыль изменений в следующих факторах: постоянные издержки; переменные издержки; объём реализации; цена реализации; ассортимент реализуемой продукции.

Проведение анализа безубыточности предполагает следующие условия: постоянство цен реализации и цен на потребляемые производственные ресурсы; затраты предприятия подразделяются на постоянные и переменные, пропорциональность поступающей выручки объему реализации; существование единственной точки критического объема производства; постоянство ассортимента изделий и наконец, равенство объема производства объему реализации. Вторым методом анализа, применяемым при количественной оценке риска инвестиционного проекта является анализ сценариев. Он представляет собой развитие методики анализа чувствительности проекта в том смысле, что одновременному реалистическому изменению подвергается вся группа переменных проекта, проверяемых на риск. Анализ чувствительности и сценариев являются последовательными началами в количественном анализе рисков, при этом последний позволяет избавиться от некоторых недостатков метода анализа чувствительности. В большинстве случаев, при проведении анализа рисков инвестиционного проекта эксперт сталкивается с неограниченным количеством различных вариантов развития событий. Поэтому на практике широко используется метод оценки индивидуального риска проекта, помогающий разрешить эту проблему, в основе которого лежит вероятностная оценка возникновения различных обстоятельств. В зависимости от самого инвестиционного проекта его аналитик вправе принимать решение о глубине проработки анализа рисков. Для некоторых инвестиционных проектов иногда достаточно использовать качественный анализ, для других необходимо добавление простейшей фазы количественного анализа, а к ряду инвестиционных проектов следует применить весь спектр методов анализа проектных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коршунова Л.Н., Проданова Н.А.* Оценка и анализ рисков. М.: Феникс, 2007.
2. *Шапкин А.* Экономические и финансовые риски (оценка, управление, портфель инвестиций). М.: Дашков и К, 2006.

КОЗЛОВЦЕВ И.Ю.

КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА ОФФШОРНЫХ ЗОН И ОТДЕЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВ ЗА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Самым важным источником дохода любого государства являются налоги. Налоги платят субъекты экономической деятельности или просто компании и частные лица. Каждая страна заинтересована в том, чтобы число собираемых налогов было как можно больше. Такой максимизации бюджетных поступлений можно добиться разными путями. Основных путей всего два: это увеличение налоговой ставки и увеличение числа налогоплательщиков. Все остальные шаги, предпринимаемые государствами в данном направлении, можно рассматривать в рамках перечисленных выше стратегий.

Так увеличения числа налогоплательщиков можно добиться за счет создания более привлекательных инвестиционных условий, экономической и политической стабильности, развитой экономической инфраструктуры, наличия большого потенциала рынка и т.д. Тактика повышения налоговой ставки имеет свои пределы. Согласно закону Лаффера, по достижению критического значения уровень налоговых поступлений начинает снижаться. Поэтому в реальной жизни наполнение государственных бюджетов осуществляется за счет балансирования между двумя вышеописанными подходами.

Следует отметить, что в современных условиях сложившаяся в той или иной стране неблагоприятная система налогообложения приводит к уменьшению числа налогоплательщиков посредством перемещения их центров прибыли в другие страны, которые предлагают для своих «клиентов» –налогоплательщиков более благоприятные условия. Опираясь на изложенную выше информацию, можно провести параллель между государствами в мировом сообществе и деятельностью компаний на рынке. Также, как и любая компания, государство, придерживаясь той или иной налоговой политики, стремится заполучить большее число клиентов и таким образом увеличить налоговые поступления в бюджет. В мире рыночной экономики для получения тех или иных товаров или услуг покупатель обязан заплатить определенную цену. Исходя из классической теории спроса и предложения, при иных равных

условиях за одинаковый товар потребитель всегда обратится к тому продавцу, цена у которого будет меньше. Соответственно компании стремятся предложить своим потенциальным покупателям более выгодную цену. Именно так выглядит ситуация взаимоотношений продавца и покупателя в условиях чистой конкуренции. Учитывая то, что модель чистой конкуренции является исключительно теоретической, подразумевая монополистическую конкуренцию, то же самое можно сказать о мировой экономике в целом, где отдельные государства ведут себя абсолютно так же, как предприятия и организации в рамках отдельно взятого рынка. Точно также государства стремятся заполучить как можно больше потенциальных налогоплательщиков, как компании потенциальных покупателей. В роли рынка в данном случае выступает вся мировая экономика. В роле потребителей - обычные налогоплательщики, как компании, так и частные лица.

Таким образом, введение особых налоговых режимов, таких как оффшорные зоны, следует воспринимать как конкурентную борьбу отдельных государств за потенциальных потребителей. Здесь, как и в мире бизнеса, конкурентная борьба носит различный характер и формы. Одни государства, например классические оффшорные зоны, требуют символическую плату за свои услуги, применяют нулевые ставки налогообложения прибыли, но и взамен дают немногое. В других государствах рыночная инфраструктура более развита. Регистрация предприятия в оффшорных зонах типа международных финансовых центров может принести дополнительные преимущества в виде налогового планирования с использованием широкой сети международных договоров об исключении двойного налогообложения. Здесь более развита финансовая и рыночная инфраструктура. Престиж компаний, регистрируемых в данных территориальных образованиях, более высок, чем тех, которые регистрируются в классических оффшорных зонах. Тем не менее и те и другие оффшорные зоны в полной мере достойны той ниши, которую они занимают на рынке, а количество клиентов, привлекаемых оффшорными зонами, позволяет им получать солидную прибыль. Нет сомнения в том, что любые оффшорные зоны составляют конкуренцию крупным промышленно развитым державам мира, особенно с высокими ставками налогообложения.

Применение международного налогового планирования с участием оффшорных зон используется и может быть использовано не каждой компанией или физическим лицом. Такое построение бизнеса может быть эффективно только в случаях, когда ожидаемая прибыль от работы оффшорных компаний намного превосходит издержки по обслуживанию оффшорных структур. Следовательно, можно говорить о существовании сектора потенциальных клиентов оффшорных зон. Наиболее частыми клиентами становятся предприятия, предлагающие финансовые услуги, торговые компании, совершающие экспортно-импортные операции. Этот сектор еще более сужается, если принять во внимание, что многие компании, как и физические лица, не используют оффшорное планирование в своей деятельности по разным причинам: из принципа, из страха перед налоговыми органами своей страны, из-за не достатка информационного обеспечения. С другой стороны, сюда добавляются компании с высокой

чувствительностью к налоговому фактору. Это такие компании, у которых при сокращении какого-либо налога на 5% объемы производства вырастают более чем на 5%. Такими наиболее активными предприятиями являются компании, работающие в сфере инвестиций, так как их деятельность напрямую зависит от условий налогообложения.

Именно на этом секторе рынка между странами идет борьба за клиента. Предлагая различные ставки и условия налогообложения, страны создают налоговую конкуренцию. Для многих стран с развивающейся экономикой оффшорная индустрия является инструментом для повышения выживаемости. Если данные страны не будут создавать привлекательный климат для инвестиций, они навряд ли смогут успешно развиваться. Для многих оффшорных зон недостаток внутренних ресурсов, скудность природных и климатических условий предопределяет создание на их территории оффшорной индустрии.

Для промышленно развитых стран существование оффшорных зон в мире ставит под угрозу наполнение их бюджетов. Многие государства ежегодно подсчитывают так называемые убытки, которые они несут из-за сокрытия прибыли компаниями в оффшорных зонах. Метод оценки потенциальных доходов бюджета, которые могло бы получить государство, если бы не оффшорные зоны, вызывает много вопросов. Нельзя с точностью до 100% сказать, что деньги, перемещаемые в оффшорные зоны, могли бы пополнить казну того или иного государства.

Ошибочно предполагать, что большее количество налогов на прирост капитала собирается там, где происходят инвестиции. По мнению ОЭСР, все те налоги на прирост капитала, которые могли бы собирать промышленно-развитые страны, теперь собирают оффшорные зоны [4]. Уровень инвестиций во всем мире разный, и зависит от размера чистого предполагаемого дохода. Если правительства по всему миру увеличат налоговое бремя на прирост капитала, снизятся не только темпы накопления капитала, но и уровень экономической активности в целом. Методов уменьшения налогообложения так много, что если бы оффшорных зон не было, нашлись бы другие способы минимизации налоговых потерь.

Анализируя историю налогообложения в странах Европы, можно заметить, что ставки налогообложения в странах не уменьшаются, как можно было бы этого ожидать, а увеличиваются. Согласно недавним публикациям ОЭСР, в 1998г. страны-члены ОЭСР собрали налогов почти 8 млрд долл. США, что эквивалентно 37,2% их консолидированного ВНП и является наивысшим показателям за все предыдущие годы [1]. Согласно этим же данным отмечается устойчивая тенденция повышения налоговых ставок: с 29% в 1970 г., до 33% в 1980 г., 36% в 1990 г. и 37% в 1998 г. При этом доля подоходного налога в общем объеме налоговых поступлений стран-членов ОЭСР уже на протяжении последних двух десятилетий остается на постоянном уровне в 8% 67. Доля же остальных налогов возросла в основном за счет налога на добавленную стоимость. Данные цифры только подчеркивают важность налоговой конкуренции между странами. В отношении налога на добавленную стоимость Европейский Союз уже создал налоговый картель, определив минимальную ставку данного налога для всех стран членов.

Таким образом, если страны ОЭСР и испытывают налоговый кризис, то только по причине больших налогов. Высокие налоги приводят к большому количеству расходов со стороны потребителей, при этом качество социального обеспечения и количество получаемых благ остается на том же уровне. Оффшорные страны с низким уровнем налогообложения в контексте тяжелого налогового бремени стран членов ОЭСР можно рассматривать как дополнительный источник инвестиционных фондов для промышленно-развитых стран, который частично восполняет тот ущерб, который наносит экономикам плохо продуманная налоговая политика.

В реальном мире существуют пределы мобильности как рабочей силы, так и капитала. Люди не настолько мобильны, как им хотелось бы, потому, что их удерживают языковые барьеры, культура, семья, родственники. Капитал также не настолько мобилен, на сколько это принято оценивать. Изначально капитал может быть вложен куда угодно, но уже после инвестиций в здание, фабрику, рабочую силу и т.д. капитал теряет свою мобильность. После того как капитал проявил себя и превратился в издержки, он может стать легко налогооблагаемым в стране своего превращения. Так же как и сейчас, в ближайшем будущем люди будут выбирать страны с высоким уровнем налогообложения, поскольку здесь они смогут получить лучшие условия жизни, лучшие дороги, лучшее образование, большую безопасность, более

чистую окружающую среду. Страны, которые не в состоянии обеспечить соответствие уровня налогообложения качеству жизни для своих граждан постоянно будут сталкиваться с ослаблением экономической активности, с оттоком капитала.

Именно высокие налоговые ставки, а не преференциальные налоговые режимы становятся причиной налоговых диспропорций. Оффшорные зоны существуют потому, что в промышленно развитых странах слишком высок уровень налогообложения. Оффшорный бизнес станет непопулярным тогда, когда станет выгодно платить налоги в других странах, когда будут созданы условия, приближенные к условиям максимального благоприятствования в сфере бизнеса и финансов для всех участников хозяйственно-правовых отношений. Административными, насильственными методами от оффшорных зон избавиться невозможно.

Процесс перетекания капиталов в оффшорные зоны ставит промышленно развитые страны перед необходимостью борьбы с существующими льготными режимами налогообложения. Борьба со льготными режимами оффшорных стран осуществляется при помощи ряда международных организаций. В современных условиях глобализации мировой экономики правительствам различных стран становится все сложнее увеличивать налоги, поскольку многим налогоплательщикам становится невероятно легко осуществлять переориентацию своей деловой активности в страны с низким уровнем налогообложения – такие, как оффшорные зоны. Этот процесс называется налоговой конкуренцией.

Конкуренция существует тогда, когда на рынке имеется конкурент, способный предложить такой же или даже лучший товар по более низкой цене. В деловом обороте наличие конкуренции приводит к внедрению новых технологий, установлению более низких цен на рынке, к улучшению сервиса. На рынке, где существует конкуренция, во главу угла поставлен потребитель. Те же самые правила поведения на рынке распространяются на ситуацию, где потребителем является налогоплательщик, а государства выступают как производители – конкуренты. Наличие «невидимой руки», которая оказывает давление на величину налоговых ставок во всем мире, является основным положительным эффектом налоговой конкуренции.

Как подмечено в отчете ОЭСР 1998 г., «конкуренция в уровне налогообложения имеет и положительный эффект». В частности, это удерживает правительства от введения конфискационных режимов налогообложения, что мешало бы развитию предпринимательства и отрицательно сказывалось бы на экономике в целом, препятствовало бы установлению максимальных ставок налогообложения [2]. В реальном мире всегда существуют пределы мобильности как рабочей силы, так и капитала, вследствие чего существование непосильно больших налогов может задавить те предпринимательские единицы, которые неспособны достаточно свободно перемещаться в поисках более выгодных налоговых режимов.

Налоговая конкуренция также оказывает и негативный эффект на того поставщика услуг, который оказывается менее удачливым на рынке. Но этот негативный эффект способен вполне положительно отразится на поведении неудачника в дальнейшем. Налоговая конкуренция изменяет баланс сил в пользу налогоплательщиков. Наличие данного явления позволяет как индивидуальным лицам, так и компаниям «отдавать свой голос в пользу той или иной страны посредством своих ног» [3]. Таким образом, перемещая свою деловую активность в страны с более подходящими условиями налогообложения, налогоплательщик дает понять государству, что он не готов заплатить налоги в своей стране, так как их уровень не соответствует ни затратам, произведенным налогоплательщиком, ни уровню общественных социальных услуг, предоставляемых взамен государством. Конкуренция в налогообложении не позволяет правительствам различных стран становиться высокомерными и самонадеянными.

Уровень налогообложения – не единственный фактор, который оказывает и должен оказывать влияние на принятие экономических решении [4]. Во многих случаях он не является и решающим фактором. Отсутствие законодательной базы, коррупция, инфляция, политика протекционизма отрицательно влияют на размещение инвестиций. Наличие соответствующего законодательства, обеспечивающего сохранность собственности, наличие рынка рабочей силы могут положительно повлиять на инвестиционные решения. Например, в странах с высоким уровнем налогообложения доходность от инвестиций должна быть больше, чем в странах с низким налогообложением, что позволит в дальнейшем привлекать финансовые вложения.

Известно, что высокий уровень налогообложения сдерживает экономический рост, а налоговая конкуренция, поощряя снижение налоговых ставок, является положительным яв-

лением для экономики. Уменьшение налогового бремени по отношению к сбережениям и инвестициям означает большее накопление капитала. Это повышает производительность, внедрение новых технологий, существенно отражается на развитии экономики в долгосрочном плане, на повышении уровня жизни.

Можно сказать, что налоговая конкуренция ограничивает разрастание правительственного аппарата. Большинство расходных статей бюджета пополняются за счет налоговых доходов. В этом смысле политика снижения налогов вынуждает осуществлять более жесткий контроль над расходами бюджета. Таким образом, налоговая конкуренция учит правительства стран быть более бережливыми с теми доходами, которые они получают от налогообложения, и расход народных средств осуществляется более эффективно. Налоговая конкуренция не требует от правительств снижения ставок налогов до нулевого уровня, а вынуждает более экономно использовать полученные доходы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Fiscal affairs // OECD – 2000.
2. Harmful tax competition: an emerging global issue // OECD – 1998.
3. Tax and trade // The Wall Street Journal Europe. 1999. September 22.
4. Towards global tax co-operation // OECD Report To The 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by The Committee on Fiscal Affairs. 2000.

КОЛОЕВА Г.Н., ГОГИЧАЕВ А.Н., ДЗОБЕЛОВ С.Б.

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ПЛАНИРОВАНИЯ В ИНТЕНСИФИКАЦИИ КОМБИКОРМОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РСО–АЛАНИЯ.

Сегодня проблема взаимоотношений комбикормовых предприятий с сельскохозяйственными производителями имеет чрезвычайно важное значение и не только экономическое. Решение правительства о передаче функций управления, формирования государственной политики в названных отраслях Минсельхоза РФ, в рамках национального проекта «Развитие АПК» позволит активизировать процесс интеграции предприятий агропромышленного комплекса – производителей животноводческой и птицеводческой продукции, комбикормовых предприятий, поставщиков сырья для производства комбикормов, перерабатывающих и торговых организаций.

Рынок заставит конкретного товаропроизводителя использовать все научно-технологическо-технические достижения на основе инноваций в этой области для того, чтобы поддержать свое производство на конкурентно-устойчивом уровне.

Среди важнейших функций стратегического планирования по повышении конкурентоспособности животноводческой и комбикормовой продукции – разработка и содействие реализации региональных программ по развитию птицеводства и комбикормового производства, организация племенного дела, выполнение роли государственного заказчика на разработку новых видов технологического оборудования, разработка рецептур комбикормов на основе нововведений кормовых факторов, схем кормления птицы; закупка и поставка продукции птицеводства для нужд государства, осуществление единой технической политики и полномочий по управлению объектами птицеводческой отрасли, находящимися в республиканской собственности, и пакетами акций птицеводческой и комбикормовой промышленности, организация подготовки и переподготовки кадров, санация предприятий обеих отраслей.

Теснейшее тактическое сотрудничество комбикормщиков и птицеводов на единый конечный результат также способствует повышению эффективности производства этих двух подсистем в сельскохозяйственном производстве, только на основе нововведений структуры комбикормовых предприятий с внешней подконтрольностью (птицеводческие предприятия и потребители птицеводческой продукции) как основного фактора экономической безопас-

ности предприятий. Чем обусловлен акцент на тесное стратегическое сотрудничество именно производителей птицеводческой продукции и комбикормов, как на федеральном, так и на региональном уровне?

Причины эти объективны и сводятся к следующим:

– птицеводство – наиболее динамичная отрасль агропромышленного комплекса. В условиях нарастающего дефицита продовольствия и ухудшения питания людей, особенно белкового, большое значение приобретает сохранение и дальнейшее развитие птицеводства, которое является одним из основных источников быстрого наращивания производства мяса и яйца;
– птицеводство – отрасль с наиболее высоким уровнем механизации и автоматизации технологических процессов, в том числе и кормления, что подразумевает использование только сухих комбикормов;
– особенности устройства пищеварительной системы птицы и очень интенсивный уровень обмена веществ у них вызывает необходимость производства полнорационных сухих комбикормов в зависимости от поло-возрастного фактора птицеводства.

Учитывая вышеназванные причины, в РСО–Алания перед специалистами Министерства сельского хозяйства и научными работниками, специализирующимися в производстве животноводческой продукции и укреплении кормовой базы, встали неотложные вопросы стратегического и тактического планирования дальнейшего неуклонного роста продукции птицеводства, подкрепленное производством необходимого количества комбикормов, сбалансированных, согласно физиологических норм кормления.

В 1980-1990 годах в республике была создана производственно-техническая база, позволившая производить в год более 8 тыс. тонн мяса птицы и до 70 млн штук яиц. Однако в силу объективных причин в период с 1991 по 1997 год производство мяса птицы сократилось в 7, яиц в 3,5 раза, потребление мяса птицы на душу населения снизилось с 10,6 кг до 2,5 кг, яиц – с 254 до 127 штук в год.

В целях сохранения и максимального использования производственного потенциала птицеводческих предприятий в ноябре 1998 года была принята «Программа развития птицеводства в республике Северная Осетия-Алания на 1999-2003 годы», которая позволила за последние 5 лет увеличить производство мяса птицы с 970 до 2800 тонн, яиц – с 15,2 до 18,6 млн штук.

Решающее значение для внедрения научно обоснованного концептуального подхода имеет правильное конструирование инновационного менеджмента предприятий – производителей кормовых концентратов, и птицефабрик – их потребителей. Экономические выгоды от решения этой проблемы трудно переоценить.

В ближайшие 5 лет не следует ориентироваться на большой рост поголовья кур-несушек, поскольку экономически целесообразно сосредоточиться на повышении их продуктивности за счет экономической эффективности инновационных процессов в интенсивном птицеводстве. Известно, что основным фактором формирования себестоимости птицеводческой продукции являются затраты кормов. И в этом случае следует обратить внимание, во-первых, на уровень кормления птиц, во-вторых, на себестоимость базисных кормовых компонентов и, в-третьих, на улучшение их качества.

Вместе с тем, дальнейшее развитие отрасли птицеводства в РСО - Алания, рост производства продукции птицеводства сдерживается изношенностью птицеводческих объектов и технологического оборудования, большим дефицитом зерна и сложностями в сбыте продукции.

Учитывая важную роль птицеводства в обеспечении населения республики качественными продуктами питания собственного производства, за счет использования внутренних резервов птицепредприятий и оказания соответствующей государственной поддержки в развитии отрасли нами совместно со специалистами отделов животноводства и кормопроизводства, объединений «Птицепрома» и ОАО «Бесланский комбикормовый завод» была предложена и утверждена Правительством Республики Северная Осетия-Алания «Программа развития птицеводства в Республике Северная Осетия-Алания на 2007–2010» годы, предусматривающая рост производства мяса птицы и яиц в два раза.

Новые рыночные условия, вылившиеся в значительный диспаритет цен между производимой продукцией и стоимостью материально-технических и энергетических ресурсов,

сокращение государственной поддержки и отсутствие оборотных средств, ставят птицеводческие предприятия в тяжелое финансовое положение. Поэтому стратегическое планирование увеличения производства продукции птицеводства за 5 лет в республике подразумевает оздоровление финансовой поддержки отрасли. Исходя из этого, в указанной программе предусмотрено:

1. Руководителям и специалистам птицеводческих предприятий в процессе производства предусматривать и осуществлять меры, обеспечивающие снижение себестоимости производимой продукции и рентабельное ведение отрасли.
2. Ежеквартально выделять из Республиканского бюджета дотации птицеводческим предприятиям на содержание племенного маточного поголовья и за реализованные в республике мясо птицы и яйцо по ставкам, принятым Правительством республики.
3. Выделять птицеводческим предприятиям финансовые средства, предусмотренные в республиканском бюджете на проведение противоэпизоотических мероприятий.
4. Оказывать финансовую поддержку в приобретении племенной продукции и внедрении высокопродуктивных пород и кроссов птицы.
5. Ежегодно в бюджете республики для птицеводческих предприятий предусматривать финансовые средства на возвратной основе для приобретения материальных ресурсов в соответствии с представляемыми предприятиями и принимаемыми Министерством финансов республики расчетами.
6. С целью недопущения финансового дефицита в производстве и дальнейшем развитии предприятий налаживать тесное сотрудничество с банками республики, предоставляющими кредиты на взаимовыгодных условиях.

Ситуация действительно сложна. На строительство комбикормовых и птицеводческих предприятий затрачены огромные средства, а производственные мощности сегодня загружены лишь на 30–50%. Этому способствовали также опережающие темпы роста цен на сырье для производства комбикормов, по сравнению с их ростом на птицеводческую продукцию. Кроме того, ухудшилась обеспеченность комбикормовых заводов фуражным зерном. Обострилась белковая проблема. На рыбную муку, соевый шрот установились мировые цены. При такой системе показатели работы птицеводческих предприятий в Северной Осетии оставались посредственными, в пределах 50%.

Передел собственности во всех отраслях народного хозяйства, отсутствие инвестиций, низкое финансирование научных учреждений привело к развалу системы сложившейся в советский период развития общества. Однако маркетинговые исследования рынка показывают, что общество требует качественной и дешевой отечественной продукции. Постоянно снижается спрос на импортную сельскохозяйственную продукцию.

Как бы тщательно не была проведена оценка эффективности, внедрение нового товара или технологий это всегда риск. В регионах, ориентированных на развитие производства птицеводческой продукции, должна создается специальная структура анализа состояния материально-технического состояния товаропроизводителей всех форм собственности, чтобы вести грамотное тактическое планирование организационно-экономических приемов по укреплению их материально-технического базы и минимизации рисков при их выведении на рынок. Однако и крупным птицефабрикам и более мелким товаропроизводителям всех форм собственности требуется государственная поддержка.

В теоретическом плане определяющими элементами стратегии предприятий всех форм собственности являются решения о размещении ресурсов для внедрения инноваций и создания конкурентных преимуществ в современный период. Решение о размещении ресурсов – это выбор предприятий и рынков, на которых будут внедряться технологические или организационные инновации. В стратегическом рыночном менеджменте для оптимизации решения данных задач рекомендуется использовать матрицу направлений материально-технических и финансовых вливаний в развитие отрасли.

Нами совместно со специалистами объединения «Птицепром» РСО – Алания и планово-экономического отдела Министерства сельского хозяйства и продовольствия республики был проведен комплексный анализ состояния материально-технической базы товаропроизводителей всех форм собственности, на основе чего были представлены расчеты, определяющие тактические подходы при планировании организационно-экономических мероприятий по укрепле-

нию материально-технической базы региональной отрасли птицеводства. Они вошли в основу «Программы развития птицеводства в Республике Северная Осетия-Алания на 2004–2008» годы.

Намечаемые в программе объемы роста производства мяса птицы и яиц будут решаться за счет укрепления материально-технической базы отрасли. Анализ состояния птицеводческих предприятий свидетельствует о том, что созданная в 80-е годы материальная база птицеводства сегодня находится в критическом состоянии. На птицеводческих предприятиях из 89 птичников сегодня работает 58, остальные требуют капитальной реконструкции, в них нет технологического оборудования. В так называемых «рабочих» птичниках 80 процентов технологического оборудования практически эксплуатируются 2–3 нормативных сроков, и сами птичники требуют капитального ремонта. В аналогичном состоянии находятся линии по убою и переработке птицы, холодильное хозяйство, кормоцеха и другие объекты птицеводства.

Для частичного восстановления птицеводческих объектов, приобретения и установки технологического оборудования по самым минимальным расчетам на 2004-2008 годы необходимо 69,3 млн рублей. Распределение финансовых средств по укреплению материально-технической базы товаропроизводителей всех форм собственности в РСО–Алания представлено в табл. 1.

Таблица 1

Мероприятия по укреплению материально-технической базы птицеводства РСО–Алания на 2004–2008 гг.

Наименование предприятий, объекта и работ	Кап. Вложения всего:	В том числе по годам				
		2004	2005	2006	2007	2008
По птицефабрике «Северо-Осетинская»						
Реконструкция кормоцеха	1500	1500	-	-	-	-
Капитальный ремонт с установкой клеточного оборудования 5 корпусов откормочников	25000	5000	5000	5000	5000	5000
Реконструкция 1 корпуса для содержания кур-несушек	800	-	800	-	-	-
ИТОГО:	27300	6500	5800	5000	5000	5000
По ГППП «Михайловское»						
Строительство кормоцеха	1700	1700	-	-	-	-
Строительство навозохранилища в Урухском цехе	300	300	-	-	-	-
Газификация Эльхотовского цеха	900	900	-	-	-	-
Установка технологического оборудования КРМ-12 в 2-х птичниках Эльхотовского цеха	1300	-	1300	-	-	-
Газификация Моздокского птицецеха (работы выполнены)	1200	1200	-	-	-	-
Строительство котельной на центральной усадьбе	3000	-	2000	1000	-	-
ИТОГО:	8400	4100	3300	1000		

В течение всего периода развития птицеводства до 90-х годов в стране происходило усиление роли специализированных птицеводческих предприятий, производство продукции в которых осуществлялось на промышленной (интенсивной) основе. В этом направлении был перестроен и колхозно-совхозный сектор птицеводства региона.

Сложившееся состояние дел в птицеводстве, наряду с другими причинами (объективного и субъективного характера), в значительной мере объясняется отсутствием конкуренции в полном смысле слова и, как следствие, низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Расчеты показали, что среднегодовые темпы прироста объемов производства яиц в стране до 1990 г. составили 20%, мяса птицы – 40–60%. Затем произошел резкий спад производства (соответственно в 3–4 раза). Примерно аналогичная картина в Северной Осетии–Алании.

Таким образом, вхождение в рынок оказалось более сложным процессом, чем казалось, и требует вдумчивого подхода, государственного и регионального регулирования, развития инициативы и самостоятельности со стороны птицеводческих предприятий.

В то же время следует особо подчеркнуть, что политико-правовые воздействия, имеющие двоякий характер (ограничивающие санкции и поддержание), могли бы быть направлены на поддержание и стимулирование птицеводческих предприятий. Кроме того, стратегическое планирования производства птицеводческой продукции подразумевает суммирование результатов тактических приемов увеличения производства птичьего мяса и куриных яиц.

Основой выполнения производственной программы по увеличению в 2 раза в течение 5 лет выпуска мяса птицы и куриных яиц является наличие собственной племенной базы. За последние годы на базе Госплемптицепредприятия «Михайловское» создана племенная база для производства инкубационных яиц кур мясных пород, позволяющая обеспечить потребности хозяйств и население республики. Имеется и маточное стадо кур мясо-яичного направления «Адлерская серебристая», пользующаяся повышенным спросом у населения. Имеются маточные стада кур мясных пород на птицефабрике «Северо-Осетинская» и Агрокомбинате «Дон».

Вместе с тем, в республике практически отсутствует племенное стадо кур яичных пород и хозяйства вынуждены завозить молодняк для комплектации промышленного стада кур-несушек из-за пределов республики. Учитывая накопленный положительный опыт ГППП «Михайловское» в совершенствовании маточных стад кур мясных пород, планируется возложить на это предприятие основную работу по развитию и увеличению племенной продукции в тесной связи с птицеводческими хозяйствами, колхозами и совхозами республики, занимающимися птицеводством, для чего оказывать ему необходимую материально-техническую и финансовую помощь. Для приобретения племенной продукции ежегодно требуется не менее 12 млн руб.

Повышение эффективности работы птицеводческих предприятий по производству мяса должно строиться на основе нового понимания экономического роста, в частности, производства крупных цыплят-бройлеров, лучшей организации маркетинга и сбыта. Процесс дальнейшего развития и углубления бройлерного производства зависит от принятия решений по ускорению разработки новой продукции, обеспечивающей конкурентоспособность птицеводческих предприятий. Нами изучены особенности роста и развития цыплят-бройлеров изменение затрат кормов и на основе этого определить два вида продуктов: мясной цыпленок порционного типа с живой массой до 1500 г в возрасте 7–8 недель; цыплёнок среднего типа с живой массой свыше 2000 г в возрасте 9–11 недель. В настоящее время фактически производится порционный мясной цыпленок, а для получения полуфабрикатов и кулинарных изделий нужны крупные мясистые тушки с выходом мяса грудной мышцы до 30%.

Быстрый рост производства мяса в республике в целом обеспечивается в основном за счет отрасли птицеводства, на птицефабриках удалось сохранить основу материально-технической базы, кадры и технологии. При устойчивом развитии кормовой базы и рациональном использовании генетического потенциала высокопродуктивных пород и кроссов птицы в ближайшие пять лет есть возможность удвоить производство мяса птицы и довести его в 2008 году до 7900 тонн, в том числе по предприятиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев В.* Научно-техническое обеспечение комбикормового производства // Комбикорма. 2005. № 6.
2. *Басаев Б.Б., Басиев К.А., Бесолов Ф.Э. и др.* Система ведения агропромышленного производства. Владикавказ: Иристон, 2002.
3. *Бутковский В.* Первый всероссийский экономический форум предприятий АПК // Комбикорма. 2006. № 1.
4. *ШутьковА.* Проблемы вывода агропромышленного комплекса из кризиса // АПК: Экономика, управление. 2000. № 1.

КРАСНЮК Л.В., НОВОСЁЛОВА Н.Н.

НЕОБХОДИМОСТЬ УСИЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В наиболее общепринятом значении, совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса предусматривается по ряду направлений.

Первое направление повышения эффективности механизма государственного регулирования – совершенствование кредитной и налоговой политики.

В целях осуществления текущей и инвестиционной деятельности, финансового оздоровления сельхозтоваропроизводителей необходимо создать систему сельскохозяйственного кредита – системы государственного сельскохозяйственного банка и кооперативных кредитных организаций. С целью стимулирования участия коммерческих банков в кредитовании агропромышленного комплекса необходимо таким банкам уменьшить отчисления в резерв ЦБ РФ. Целесообразно также осуществлять частичное дотирование платежей сельхозтоваропроизводителей на погашение процентов по ссудам банков.

Проблема совершенствования финансово-кредитного механизма может быть решена на основе осуществления ряда мероприятий: использование средств специального государственного фонда кредитования АПК путем предоставления их крупным учреждениям на условиях целевого использования, возвратности и платности; освобождение от налогообложения всей или части прибыли, полученной от кредитования предприятий АПК; целевой помощи хозяйствам – получателям средств (частичное дотирование платежей на погашение процентов и основных сумм кредитов); выдача государственных гарантий за счет спецфонда при кредитовании АПК.

Систему поддержки регионального АПК обеспечивают как сам регион, так и федеральный центр. Считается, что распределение поддержки регионального АПК между регионом и центром должно осуществляться пропорционально объему сельскохозяйственной продукции, производимой для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынка. Такой подход обеспечит региону поддержку собственного АПК со стороны центра по принципу: чем больший вклад регион вносит в формирование федерального продовольственного фонда, тем большую поддержку получает с федерального центра, что представляется нам вполне справедливым.

Главным направлением оживления в целом экономики является снижение ставки банковского процента, а отдельных ее отраслей – льготное кредитование. Для сельского хозяйства это крайне актуально и льготное кредитование – одно из важнейших условий его развития.

В сельском хозяйстве России кредитный механизм задействован очень слабо. Сельскохозяйственные предприятия долгосрочные кредиты практически не используют, а доля краткосрочных кредитов в производственных затратах составляет около 3%. Для сравнения отметим, что в США кредитная база в совокупных затратах сельского хозяйства составляет до 70%, в Англии и Германии до 50%.

Одним из наиболее распространенных инструментов государственного регулирования экономики являются налоги. В связи с этим совершенствование системы налогов должно осуществляться в направлении уменьшения финансового пресса на сельхозтоваропроизводителей. В отдельных отраслях сельского хозяйства целесообразно пересмотреть в сторону снижения даже обязательные платежи во внебюджетные фонды. Необходимо сократить виды налогов и конкретизировать налогооблагаемую базу, другими словами следует упростить систему налогообложения, вплоть до введения для всех сельхозтоваропроизводителей единого налога по принятому в мировой практике нормативу от стоимости сельскохозяйственных угодий. При этом целесообразно дифференцировать взимание налогов по кварталам, переместив основную сумму (более 50%) перечислений на четвертый квартал года с учетом сезонности производства и получения доходов.

Второе направление совершенствования экономического механизма государственного регулирования – финансирование.

Финансирование сельского хозяйства осуществляется из федерального, региональных и местных бюджетов. При этом доля федерального бюджета в последние годы имеет устойчивую тенденцию к снижению. Практически за ним осталось пополнение лизингового фонда и фонда льготного кредитования АПК.

Исследования свидетельствуют о том [1, 2], что финансовая поддержка государством сельхозтоваропроизводителей должна быть направлена на создание благоприятных финансовых условий (доступ к кредитно-финансовым институтам, льготное кредитование, льготные транспортные тарифы и т.д.), ослабление и последующее устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (услуги), реализацию федеральных и региональных целевых программ и т.д. Следует формировать федеральные и региональные фонды поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей.

Необходимо совершенствовать основные направления государственной поддержки сельского хозяйства, оказывать ее в частности в первую очередь тем предприятиям, которые способны обеспечить быструю и наибольшую отдачу вложенных средств. Предоставление бюджетных кредитов и субвенций целесообразно осуществлять путем заключения с сельскохозяйственными предприятиями соглашений, в которых будут оговариваться обязательные условия их получения. Важно подчеркнуть, что поддержка, оказываемая на региональном уровне, должна быть унифицирована с федеральными условиями и соответствовать российскому законодательству.

Третье направление – стимулирование инвестиционной деятельности и лизинговых операций.

Исследования подтверждают вывод о том, что возможности наращивания объемов и формирования эффективных механизмов инвестирования определяют темпы позитивных преобразований в агропромышленном комплексе. Зарубежный опыт позволяет определить следующие приоритетные направления развития инвестиционной деятельности в аграрной сфере АПК: вложения в базовые сферы агропромышленного производства (племенное дело, селекция, перспективные научные исследования, зерновое хозяйство); техническое переоснащение сельского хозяйства; организация инфраструктуры продовольственного рынка; дорожное строительство, восстановление и развитие сельского здравоохранения и образования на селе, инженерное оборудование и благоустройство сельских поселений.

Лизинговые операции получают дальнейшее развитие, в первую очередь, техники и оборудования для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Постепенно, по мере повышения платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, лизинг все более будет становиться одной из форм конкуренции промышленных предприятий для продвижения своей продукции на рынок. Вместе с тем, еще длительное время сохранится государственная поддержка сельскохозяйственного лизинга, обеспечивая ускоренное освоение новой техники и перспективных технологий.

Лизинговые операции должны получить дальней шее развитие, что обеспечит ускорение освоения новой техники и технологий. Для этого должна осуществляться государственная поддержка сельскохозяйственного лизинга.

Четвертое направление – совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективное функционирование агропромышленного производства невозможно без активного вмешательства государства. При этом роль такого вмешательства существенно возрастает на этапе перехода от одной социально-экономической системы к другой, что имеет место в Российской Федерации, впервые в истории осуществляющей переход от планово-административных методов управления к экономическим.

Состояние производственной базы заготовительных предприятий и организаций существенно ограничивает их деловую активность. Недостаточное развитие производственной и рыночной инфраструктуры также является одним из факторов лимитирующих производство. Эта проблема пока не находит должного решения из-за дефицита инвестиционных ресурсов и неразвитости сельскохозяйственной кооперации. Основными причинами сокращения производства являются трудности со сбытом продукции, высокий уровень затрат на ее реализацию. Среди других причин сокращения производства чаще других (30–60%) является изношенность технических средств, отсутствие средств на их обновление и ремонт, высокая стоимость кредита и жесткая налоговая политика.

Как показывают проведенные нами исследования, объемы и формы реализации сельхозпродукции все в большей степени определяются складывающейся ситуацией на рынке: снижение объемов продукции, продаваемой для федеральных и региональных нужд из-за несвоевременности расчетов за нее заготовительными организациями; расширение переработки собственной продукции, а также сдача ее на давальческих условиях перерабатывающим предприятиям и увеличение доли переработанной продукции в общем объеме реализации; расширение собственной базы хранения продукции в целях ее реализации в перспективе по более высоким ценам.

При формировании институциональной структуры продовольственных рынков были допущены существенные просчеты, негативно сказавшиеся на его функционировании.

Во-первых, следует отметить, что на федеральном уровне пока не удалось выработать и осуществить комплексную систему правовых, экономических и организационно-административных мер, обеспечивающих соблюдение интересов участников продовольственного рынка и государства, надежную и гибкую защиту внутренних рынков при равноправной и добросовестной конкуренции.

Во-вторых, государство не сумело наладить партнерских отношений с другими участниками продовольственных рынков. Продолжая быть крупнейшим оптовым покупателем, оно само длительное время нарушало договорные обязательства и являлось одним из основных центров неплатежей в стране.

В-третьих, оставляя ведущие позиции на продовольственном рынке, государство в свое время не позаботилось о создании рыночной инфраструктуры. Без государственной опеки быстро свернулись товарные биржи. Созданные с запозданием продовольственные оптовые рынки во многих случаях оказались в руках теневых и криминальных структур. Не успели сформироваться сбытовые кооперативы. Отсутствие собственных хранилищ и мощностей по переработке, а также ошибки в методах приватизации перерабатывающих предприятий привели к усилению диспаритета цен и неравноправию уже внутри АПК.

В-четвертых, недальновидная внешнеэкономическая политика, особенно в первые годы реформ, когда продовольственные рынки оказались практически открыты для импорта, привела к реальной угрозе продовольственной безопасности. При этом, конкуренция импортеров вызвала не рост конкуренции и снижение цен, а сворачивание отечественного производства.

В-пятых, непоследовательная региональная продовольственная политика привела к обособлению региональных продовольственных рынков, где созданы собственные рыночные институты, административные ограничения, системы поддержки и т.д. Образовались локальные продовольственные рынки с ценами, разнящимися иногда в несколько раз. Локальные рынки все более информационно замыкаются. Идет сокращение интенсивности межрегионального оборота. Темпы его снижения превышают темпы сокращения производства более чем в 2 раза.

В-шестых, до сих пор не сформирована финансово-кредитная инфраструктура продовольственных рынков, которая должна обеспечивать участников рынка необходимыми оборотными средствами для проведения сделок, страховать риски невыполнения контрактных обязательств, ценовых и валютных колебаний, обеспечивать надежность расчетов при контрактации.

Следующее направление совершенствования организационно-экономического механизма, и на наш взгляд важнейшее в современных условиях – регулирование цен.

Ценовая политика – это часть экономической политики. Она может проводиться как государством, так и частными организациями (монополиями, картелями, товариществами и т. д.). Ее задачами в сельском хозяйстве являются: соблюдение паритета цен, обеспечение соответствующего дохода сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечение населения продуктами питания и решение внешнеэкономических задач. Цены должны обеспечивать нормально функционирующим предприятиям возмещение затрат и получение достаточного чистого дохода для ведения эффективного расширенного воспроизводства.

Основными недостатками ценообразования на продукцию АПК в настоящее время являются диспаритет цен на ресурсы для сельского хозяйства, наличие посредников и монополизм перерабатывающих предприятий, выведение денежных средств в теневые наличные обороты.

При разработке ценовой политики, оптимального сочетания государственного регулирования и саморегулирования цен важно ориентироваться на лучшие примеры мирового опыта. Он показывает, что даже в странах с развитой рыночной экономикой под контролем государства находится большая часть цен на продукты питания. При этом применяются классические, проверенные практикой методы: установление фиксированных цен, контроль за ценами монополий и крупных производителей, установление границ изменения цен, создание условий для понижения цен.

Не отрицая необходимости увеличения абсолютных размеров государственной поддержки аграрного сектора экономики на первое место следует выдвинуть обоснование тех инструментов государственного регулирования цен, которые позволят обеспечить эффективность использования выделяемых средств. В качестве основных направлений следует

рассматривать: поддержку производства качественных и экологически чистых продуктов; основой государственной поддержки потенциально конкурентоспособных на внешнем рынке российских производителей должно быть политическое лоббирование интересов отечественного АПК; на внутреннем рынке поддержка должна быть обеспечена тем предприятиям АПК, которые производят конкурентоспособную продукцию.

В качестве финансовых источников осуществления мер улучшению ценовых соотношений между сельским хозяйством и другими отраслями экономики могут быть целевые отчисления от средств, получаемых в результате внешнеэкономической деятельности. Кроме того, целесообразно вернуться к формированию федерального и региональных фондов поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет аккумулирования доли налога на добавленную стоимость и акцизов при реализации продовольствия на отечественном рынке.

В каждом конкретном сегменте регионального продовольственного рынка с учетом сложившейся ситуации может быть применена различная стратегия государственной поддержки.

К механизмам государственного регулирования цен общего характера, независящим от типа выбранной стратегии в конкретном сегменте продовольственного рынка, следует отнести систему мер по обеспечению доступности кредита, совершенствованию налоговой системы, формированию эффективного собственника, развитию инфраструктуры.

В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция увеличения удельного веса трансакционных издержек в цене реализации продукции АПК конечному потребителю, особенно экономически вредных, связанных с участием в товарообороте посреднических структур с их примитивным качеством менеджмента, неспособным овладеть современными технологиями формирования спроса и стимулирования сбыта. Нередко через посредников осуществляется реализация корыстных интересов руководства предприятий АПК в ущерб интересам самих предприятий. В связи с этим приобретает особую актуальность минимизация экономически вредных традиционных издержек. Данная задача, прежде всего, должна решаться на местном и региональном уровнях на основе реализации следующих мер: развитие кооперации и интеграции предприятий АПК, способствующих появлению эффективных структур и схем управления товарными потоками; формирование государственных структур, содействующих эффективным маркетингу и управлению товарными потоками.

Реализация указанных мероприятий по своему экономическому содержанию приводит к замене экономически вредных трансакционных издержек необходимыми. Однако без целенаправленной государственной поддержки развития указанных процессов не будет динамичным. Мировой опыт свидетельствует о решающей роли государства в формировании и успешном функционировании такой инфраструктуры. В подавлении центров возникновения экономически вредных и оптимизации экономически необходимых трансакционных издержек роль государства должна возрастать.

В числе мер по совершенствованию ценообразования на продукцию АПК следует выделить поставку товаров внутри технологического цикла с отсрочкой платежа, взаимная заинтересованность в выведении максимальной доходности на производителя сельскохозяйственной продукции, как наиболее «льготного» элемента технологического цикла, создание на основе государственной поддержки и финансирования региональных информационно-консультационных центров, имеющих официальный статус в системе государственного управления АПК в регионе и обеспечивающих недискриминационный доступ к стандартному перечню бесплатных маркетинговых услуг. Кроме того, государство должно осуществлять текущий мониторинг цен и связанных с ними показателей эффективности производства и воспроизводства.

Система управления продовольственным рынком формировалась с учетом региональных условий. На фоне усиления самостоятельности регионов происходило ослабление федеральных органов управления по вопросам влияния на продовольственную ситуацию в стране. Этим обстоятельством воспользовались импортеры продовольствия, вытесняя отечественного производителя с собственного рынка. Регулирование продовольственного рынка – реальный процесс, требующий наличия системы управления. В ситуации разрушенной вертикали управления надо создать новую организационную модель, способную координировать и контролировать формирование и осуществление единой федеральной и региональной политики регулирования продовольственного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Назаренко В.И., Папцов А.Г.* Государственная поддержка сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. М.: ВНИИТЭИагропром, 2001.
2. *Усенко Л.Н.* Теория и практика продовольственного рынка. Ростов н/Д: Изд-во РГЭА, 1998.

КРОХИЧЕВА В.В.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Эффективная рыночная экономика ориентирована на постоянное сокращение издержек, которые проявляются в следующих основных направлениях.

Во-первых, на основе всемерного расширения трансакций и связанных с ними агентских отношений, которые можно классифицировать на 4 вида: по сфере взаимодействия – на внешние и внутренние; по времени – на предакционные, на момент совершения сделки, и постконтрактные; по типу – на общие и специфические; однократные и регулярно повторяющиеся; прямо или непосредственно зависимые от будущих событий, автономные или пересекающиеся с другими трансакциями; по виду – на издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки постконтрактного поведения [4].

Во-вторых, функционирование в экономике миллиардов трансакций приводит к необходимости управления трансакционными издержками.

Трансакционные издержки – это издержки на организацию заключения контрактов или договоров между заказчиками и поставщиками [8].

Имеются сотни определений трансакционных издержек, которые в целом сводятся к одному глобальному определению, как: издержки по обмену правами собственности [4]; издержки по осуществлению и защите контрактов [7]; издержки измерения перехода прав собственности (Й. Барчель); издержки оппортунистического поведения (О. Уильямс); издержки отношений собственности (О.А. Лыкова); издержки контроля за поведением исполнителя (М. Йенсен, У. Хеклинг); издержки, связанные с реализацией агентских отношений (Д.В. Курсеев).

«Трансакционные издержки, – пишет Л. де Алесси, – являются главной детерминантой выбора контрактных установлений. Поэтому, например, при строгом режиме частных прав собственности, нулевых трансакционных издержках и нейтральности к риску фирм не существовало бы. Собственники ресурсов просто функционировали бы как независимые товаропроизводители, покупающие факторные услуги у собственников других ресурсов, добавляющие свой собственный вклад и передающие продукцию потребителям или следующим в производственно-распределительной цепи независимым товаропроизводителям» [4].

Трансакционные издержки или издержки, связанные с торгово-закупочной деятельностью, рассмотрены Р. Коузом в институциональном контексте возникновения фирм [2].

В-третьих, в любой стране соответствующий комплекс институциональных единиц, выполняя самые разнообразные посреднические функции, в конечном итоге приводит к снижению трансакционных издержек.

За многие годы в США сформировалась обширная сеть институтов – прибыльных и неприбыльных; это они снижают трансакционные издержки почти всех операций обмена, в которых участвуют люди с любой частотой и регулярностью [8].

В-четвертых, в конечном итоге основой трансакций выступают деньги и денежное обращение страны и мировой экономики.

Физические и юридические лица используют деньги как средство обмена; домашним хозяйствам нужны деньги на покупку товаров, а предприятиям – для приобретения сырья и оплаты труда. Необходимость осуществления подобных операций и вызывает трансакционный спрос на деньги [5].

Деньги снижают трансакционные издержки. Деньги – это общепринятое средство обмена. Они проникают на все рынки, законно или незаконно. Преимущества от использова-

ния денег вместо бартера огромны. Стоимость организации обмена была бы намного выше, а наше богатство значительно меньше, если бы в нашем обществе не было денег, чтобы упростить процесс [8].

Трансакционный спрос на деньги удваивается, если удваивается номинальный ВВП, а реальный ВВП остается неизменным [5].

Все это приводит к необходимости разработки макета управленческого учета трансакционных издержек в целях повышения эффективности управления контрактными отношениями.

При разработке макета управленческого учета трансакционных издержек автор руководствовалась следующими основными положениями.

Во-первых, экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение существующего набора благ. Одна из причин необходимости прибыльности фирмы – затраты использования ценового механизма или трансакционные затраты (помимо производственных затрат) [4].

Во-вторых, при решении аутсорсинговой проблемы необходимо учитывать вероятность принятия неправильного решения.

В-третьих, организацию управленческого учета трансакционных издержек целесообразно строить на основе использования 30-х счетов и, в частности, субсчетов к счетам:

– сч. 36-1 «Распределение затрат по договорам и видам аутсорсинга»;
– сч. 37-1 «Калькулирование трансакционных издержек по договорам и видам аутсорсинга».

В-четвертых, необходимо использовать разработанные в теории и практике учетные регистры для отражения трансакционных издержек.

В-пятых, хорошо организованный управленческий учет трансакционных издержек приводит к снижению затрат и расширению рынка, то есть потребители аутсорсинговых услуг имеют возможность сравнивать долю рынка и ее изменение в связи с инвестициями в аутсорсинг.

Исходя из этих позиций автор разработала и апробировала макет управленческого учета трансакционных издержек по материалам аутсорсинговой фирмы.

Необходимо отметить, что при разработке трансакционных издержек автор использовала ряд теоретических и практических источников.

И.Г. Панженская для учета трансакционных издержек предлагает использовать счет 47 «Трансакционные издержки» с 9 субсчетами: 47-1 – «Поиск клиентов»; 47-2 – «Переговоры»; 47-3 – «Обеспечение интересов сторон»; 47-4 – «Процесс обмена»; 47-5 – «Контроль»; 47-6 – «Адаптация»; 47-7 – «Корректировка субоптимальных договорных условий»; 47-8 – «Ослабление стратегических позиций»; 47-9 – «Завершение сделки» [3].

О.В. Гуденица предлагает для учета транзсакций использовать отдельный субсчет «Трансакционные издержки при реорганизационных процедурах», а к нему использовать аналитические позиции:

1. Затраты по поиску выгодных деловых связей, партнеров, инвесторов, клиентов, которые могут принять участие в реорганизационной процедуре.
2. Затраты, связанные с преодолением негативного влияния конкуренции, преодоления ценового давления конкурентов, защитой своего рыночного сегмента, борьбой за нового потребителя и т.п.
3. Затраты, связанные с ошибками и нарушениями (например, применительно к отражению реорганизационных процедур в правовом, бухгалтерском и налоговом аспектах).
4. Расходы на оплату услуг посредников, оказывающих свои услуги при подготовке и в процессе осуществления реорганизационной процедуры.
5. Затраты на отладку механизмов согласования интересов участников бизнес-отношений при проведении реорганизационных процедур.
6. Потери, связанные с утратой или невостребованностью определенной части вновь созданной стоимости из-за несовершенства механизмов производства, возникшие в результате проведения реорганизации [1].

По результатам проведенного анкетного обследования аутсорсинговых фирм и аутсорсинговых предприятий автор считает целесообразным использовать субсчета к счетам 36 и 37:

– 36-1 «Распределение затрат по договорам и видам аутсорсинга»;

– 37-1 «Калькулирование трансакционных издержек по договорам и видам аутсорсинга».

В развитие информации по этим субсчетам целесообразно использовать 18 аналитических позиций: 1. Поиск клиентов. 2. Проведение переговоров по налаживанию контактов. 3. Обеспечение интересов сторон. 4. Проведение презентаций. 5. Проведение выставок. 6. Проведение семинаров. 7. Реклама. 8. Процесс обмена информацией. 9. Использование сайтов в интернете. 10. Телефонные переговоры. 11. Телеграфные расходы. 12. Контроль. 13. Адаптация. 14. Корректировка договоров. 15. Реализация стратегии аутсорсинга. 16. Завершение сделки. 17. Расчётные операции. 18. Электронные расчёты.

Макет управленческого учета трансакционных издержек состоит из 4-х блоков:

– 1-й блок: счет 35 «Свод затрат по элементам», субсчет 1 «Трансакционные издержки»;

– 2-й блок: счет 36 «Распределение затрат по договорам и видам аутсорсинга»;

– 3-й блок: счет 37 «Калькулирование трансакционных издержек по договорам и видам аутсорсинга»;

– 4-й блок: принятие управленческих решений.

1-й блок макета управленческого учета трансакционных издержек представлен данными счета 35 субсчет «Трансакционные издержки» за месяц фактически и по смете. Трансакционные издержки приводятся по 18 основным позициям (поиск клиентов, проведение переговоров, презентаций, выставок, семинаров и т.д.).

По данным счета 35 «Свод затрат на производство по элементам» и субсчета 1 «Трансакционные издержки» обеспечивается анализ трансакционных издержек по смете и фактически и по их структуре.

2-й блок макета имеет три подблока: драйверы затрат; договоры; виды аутсорсинга.

Это обеспечивает возможность управления аутсорсинговыми затратами в разрезе 2-х параметров: в разрезе договоров; в разрезе основных видов аутсорсинга.

Драйверы затрат позволяют распределить трансакционные затраты между договорами и видами аутсорсинга двумя методами: прямо на соответствующий договор и вид аутсорсинга; распределение затрат в соответствии с затраченным временем, количеством и стоимостью договоров и др., то есть показателями, характеризующими затраченные ресурсы, израсходованное время и обеспечивающими соответствующий уровень качества работ, то есть затраченное время с учетом уровня квалификации, определяемое коэффициентами от 0,25 до 4,0.

3-й блок макета управленческого учета предназначен для калькулирования затрат и определения уровня трансакций в договорной стоимости.

Для управления этими данными макет предусматривает 3 подблока: драйверы-аутсорсинги; трансакции в разрезе основных договоров; трансакции в разрезе видов аутсорсинга.

4-й блок макета управленческого учета трансакционных издержек направлен на принятие управленческих решений исходя из уровня трансакционных издержек и отклонений от смет в разрезе договоров и видов аутсорсинга.

Управленческий учет позволяет обеспечить эффективное управление трансакционными издержками, так как бухгалтерские данные в настоящее время не являются релевантными.

Казалось бы, отдать бизнес на аутсорсинг достаточно просто и эффективно: проверить отчет о прибылях и убытках; определить точки возникновения высоких затрат; выяснить, что процесс не является стратегически важным, – и можно начинать собирать заявки от потенциальных внешних исполнителей. Беда в том, что бухгалтерские отчеты не дают никакой информации ни о самом процессе, который, возможно, вы предназначили для аутсорсинга, ни о целесообразности самого аутсорсинга [6].

Разработанный и апробированный макет управленческого учета трансакционных издержек включает типовую номенклатуру, счета 35-1 «Трансакционные издержки», 36-1 «Распределение затрат по договорам и видам аутсорсинга», 37-1 «Калькулирование трансакционных издержек по договорам и видам аутсорсинга», систему драйверов, что обеспечивает получение информации по уровню трансакционных издержек и отклонениям от смет в разрезе основных контрактов и видов аутсорсинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гуденица О.В.* Стратегический учет и аудит собственности коммерческой организации при реорганизационных процедурах. Ростов н/Д.: Терра, 2005.

2. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

3. *Панженская И.Г.* Методика учета трансакционных издержек // Бухгалтерский учёт. 2006. № 19.
4. *Плотников В.С., Шестакова В.В.* Финансовый и управленческий учёт в холдингах. М.: Издат. дом ФБК – ПРЕСС, 2004.
5. *Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д.* Экономика: Учеб. пособие. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000.
6. *Тёрни П.* Разумный учёт: как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC. М.: ИД «Секрет фирмы», 2006.
7. *Ткач В.И., Лоран Ж.* Инициативный семинар по России. Париж: Европейская комиссия ЕЭС, 1997.
8. *Хейне П., Боуттке П., Причитко Д.* Экономически образ мышления. М.: Издат. дом «Вильямс», 2005.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

КУЗНЕЦОВ А.В.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОПТИМИЗАЦИИ СОВОКУПНОСТИ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ

В условиях усложнения экономических отношений между субъектами народного хозяйства все более востребованным становится математическое моделирование бизнес-процессов финансовых систем, в части решения экономических задач управление активными и пассивными операциями коммерческого банка. Стремление к объединению финансовых рынков, переходу к единым стандартам денежного обращения и управления денежными потоками диктует необходимость эффективной и оперативной реализации данных бизнес-процессов.

Проводимые банком активные и пассивные операции находится под непосредственным влиянием динамики рыночной экономики, поэтому вектору воздействующих факторов на данные операции присуща большая размерность, значительные объемы информации, что делает особо актуальной проблему многовариантного выбора адекватного модельного представления данных процессов. Объективная сложность анализа динамики финансовых систем с целью формирования политики, направленной на устойчивое развитие в условиях рынка, обусловливает необходимость и народнохозяйственную значимость исследования вопросов моделирования бизнес-процессов банков, в основе которых лежат возможности управления ресурсами при проведении активных и пассивных банковских операций.

При построении математических моделей, описывающих бизнес процессы финансовых систем, особое внимание необходимо уделять подготовке данных синтетической и аналитической отчетности организаций работающих на финансовых рынках. Обычно для решения задач оптимизации, моделирование которых базируется на основных постулатах теории высшей математики, неприемлемы данные, приведенные в вышеуказанной отчетности, в чистом виде.

При проведении активных и пассивных операций для коммерческого банка основными аналитическими показателями, характеризующими эффективность данных операций, являются: доходность активных операций, экономичность пассивных операций и синхронизация данных операций между собой выражаемая в процентной марже получаемой банком от проведения активно-пассивных операций.

Для определения в абсолютном выражении доходности от активных операций и процентной маржи, получаемой банком, в рамках простой балансовой согласованности различных групп активов и пассивов, можно предложить следующую экономико-математическую модель:

$$\sum_{n=1}^{p} T_{\alpha_i} \times \sum_{n=1}^{p} B_i = \sum_{n=1}^{p} T_k \qquad (1)$$

$$\sum_{n=1}^{p} T_{\beta_j} \times \sum_{n=1}^{p} B_j = \sum_{n=1}^{p} T_m \qquad (2)$$

$$\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}} - \overset{p}{\underset{n=1}{T_m}} = \overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}} \quad (3)$$

$$T_{\alpha_i} = \{n_1 \times t_1\} \quad (4)$$

$$T_{\beta_j} = \{n_2 \times t_2\} \quad (5)$$

$$B_i = \{n_3 \times t_3\} \quad (6)$$

$$B_j = \{n_4 \times t_4\} \quad (7)$$

$$T_k = \{n_5 \times t_5\} \quad (8)$$

$$T_m = \{n_6 \times t_6\} \quad (9)$$

$$\{n_1 \times t_1\} = \{n_2 \times t_2\} = \{n_3 \times t_3\} = \{n_4 \times t_4\} = \{n_5 \times t_5\} = \{n_6 \times t_6\} \Rightarrow \{n \times t\} \quad (10)$$

$$\alpha_i \in T_{\alpha_i} \quad (11)$$

$$\beta_j \in T_{\beta_j} \quad (12)$$

$$i \in B_i \quad (13)$$

$$j \in B_j \quad (14)$$

$$x_{nt} \in T_k \quad (15)$$

$$y_{nt} \in T_m \quad (16)$$

$$a_{nt} \in T_\Delta \quad (17)$$

$$n = 1,..., p \quad (18)$$

$$t = 1,..., z \quad (19)$$

Где: $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}$ – выборка (одновременно множество значений α_j согласно формуле (11)) годовых процентных ставок α размещения финансового ресурса, которыми характеризуются проводимые активные операции банка. Годовые процентные ставки α размещения финансового ресурса принимают значения в рамках указанного выше множества согласно формулам (4) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}$ – выборка (одновременно множество значений согласно формуле (12)) годовых процентных ставок $ß_j$ привлечения финансового ресурса, которыми характеризуются проводимые пассивных операций банка. Годовые процентные ставки ß привлечения финансового ресурса принимают значения в рамках указанного выше множества согласно формулам (5) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ – выборка (одновременно множество значений *i* согласно формуле (13)) абсолютных значений сумм размещенных денежных средств *i*, в рамках проводимых активных операции банка. Суммы размещенных денежных средств принимают значения, в рамках указанного выше множества, согласно формулам (6) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ – выборка (одновременно множество значений *j* согласно формуле (14)) абсолютных значений сумм привлеченных денежных средств *j*, в рамках проводимых пассивных операции банка. Суммы привлеченных денежных средств принимают значения, в рамках указанного выше множества, согласно формулам (7) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ – совокупность (одновременно множество значений x_{nt} согласно формуле (15)) абсолютных значений доходности банка получаемых от проведения активных операций по каждому *k*-портфелю. Полученные банком доходы принимают значения, в рамках указанного выше множества, согласно формулам (1), (8) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$ – совокупность (одновременно множество значений y_{nt} согласно формуле (16) абсолютных значений суммы процентов, уплаченных по пассивным операциям, проведенным банком (расходы по привлечению финансового ресурса) по каждому *m*-портфелю. Понесенные банком расходы принимают значения, в рамках указанного выше множества, согласно формулам (2), (9) и (10);

$\overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$ – совокупность (одновременно множество значений a_{nt} согласно формуле (17)) абсолютных значений процентной маржи получаемой банком от каждой Δ совокупности активно-пассивных операций. Процентная маржа банка принимает значения, в рамках указанного выше множества, согласно формулам (3) и (10);

Таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$ согласно формулам (4–9) имеют размерности $\{n_1 \times t_1\}$, $\{n_2 \times t_2\}$, $\{n_3 \times t_3\}$, $\{n_4 \times t_4\}$, $\{n_5 \times t_5\}$ и $\{n_6 \times t_6\}$ соответственно. В общем случае для предложенной экономико-математической модели производится синхронизация размерности таблиц согласно формулы 10, и все выше приведенные размерности получают значение размерности $\{n \times t\}$, следовательно, таблица $\overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$ так же будет характеризоваться данной размерностью;

n – количество временных периодов деятельности банка, которые могут быть кратными месяцу, кварталу, полугодию, году и в котором содержится от 1 до p периодов; *t* – количество агрегированных портфелей (депозитных, кредитных) банка, которые могут быть сформированы в зависимости от поставленных задач анализа: по срокам, по контрагентам, по валюте и т.д; в данном показателе содержится от 1 до *z* портфелей;

Для примера ниже представим процедуру проведения подготовки данных синтетической отчетности одного из региональных банков с помощью предложенной экономико-математической модели.

На первом этапе необходимо подготовить таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ методом выборки и агрегации данных. Таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ и $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ формируются из данных квартальных балансов банка за период с 01.09.03 по 01.09.06, таким образом величина n –кратна кварталу и содержит 13 периодов (p = 13).

Зададим для поставленных задач математического моделирования бизнес процессов, что параметр *t* формируется из критерия срока размещения (привлечения) (*e*1) и статуса контрагента банка – физическое лицо или юридическое лицо (e2). Следовательно, *z = e1 * e2* и абсолютное значение *z* равно 12 портфелям (по срокам: до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 дня до года, от 1 года до 3 лет, свыше 3 лет; по контрагенту: физическое лицо,

юридическое лицо) в каждом периоде n. Исходя из вышесказанного элементы формулы (10) принимают значения равные , следовательно эти значения и будут являться размерностью таблиц $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}\ \overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$.

Таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ и $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ в приведенном примере, сформированные на данных коммерческого банка далее ОАО «Банк» принимают следующее множество значений табл. 1 и табл. 2 соответственно.

Таблица 1

($\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$) – Размещённые средства ОАО «Банк» за заданный период (тыс. руб.)

Период	Кредитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	1800	60	3500	7463	6939	11963	79214	36774	50420	11661	0	84
01.12.03	0	4267	4515	2300	15163	14920	70743	33726	55435	16213	0	78
01.03.04	150	3198	0	1256	13519	5543	44820	35099	84691	12678	0	68
01.06.04	0	3538	6430	3676	7410	4711	37070	40368	93130	17919	0	0
01.09.04	0	0	600	1002	4575	6306	45150	34900	87007	17505	0	55
01.12.04	0	0	3330	1829	33456	3866	71799	32547	33700	17838	0	52
01.03.05	0	0	0	420	44818	5083	68373	27215	41630	18497	0	212
01.06.05	0	0	0	300	11407	5672	82002	17259	38892	25836	0	207
01.09.05	0	0	0	3730	13460	11284	86600	12450	36289	25657	0	307
01.12.05	2000	500	150	2700	32616	34030	91915	75404	75893	19948	0	79
01.03.06	0	0	210	9500	12453	6109	125366	99866	70297	19627	2080	74
01.06.06	0	0	1000	4800	5998	522	88654	109352	37170	7276	2080	160
01.09.06	750	5000	19500	10000	3885	19949	96201	178400	26110	6891	2080	79

Между привлеченными и размещенными средствами банка в каждом периоде наблюдается существенная разница, которая показывает проблемы банка с привлечением финансового ресурса и компенсируется собственным капиталом банка, вкладываемым в различные кредитные портфели. Фактически собственный капитал банка является бесплатным ресурсом, но экономически при анализе необходимо учитывать эффективность его использования, который выражается в показателях чистого дисконтированного дохода от инвестиций и рентабельности собственного капитала банка.

Таблица 2

($\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$) – Привлечённые средства ОАО «Банк» за заданный период (тыс. руб.)

Период	Депозитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	0	0	14095	1212	0	11210	8813	13765	19910	0	0	0
01.12.03	0	0	30	1032		15784	8866	13091	19910	0	0	0
01.03.04	0	0	32000	1312	0	19127	8706	7664	19910	0	0	0
01.06.04	0	0	11500	1552	10390	14388	8768	4554	19610	0	300	0
01.09.04	0	0	0	44	0	7779	33802	4791	0	0	0	0

01.12.04	0	0	0	42	0	7631	28671	4578	0	0	0	0
01.03.05	0	0	4500	42	0	4906	28611	7685	0	934	0	0
01.06.05	0	0	4500	30	0	2062	18652	11847	0	349	0	0
01.09.05	0	0	9300	0	24336	3398	9600	12776	0	1025	0	0
01.12.05	0	0	13300	2451	52071	5416	33500	17582	0	2432	0	0
01.03.06	20000	0	77356	4488	37364	9563	6900	24062	0	5979	0	0
01.06.06	0	0	33599	4885	27979	8282	6900	51986	0	11638	0	0
01.09.06	0	0	129741	725	17638	8343	27687	79678	0	14983	0	0

Далее формируем таблицы $\overset{p}{T}_{\alpha_i}$ и $\overset{p}{T}_{\beta_j}$. Таблицы $\overset{p}{T}_{\alpha_i}$ и $\overset{p}{T}_{\beta_j}$ формируются из данных управленческой отчетности банка за период с 01.09.03 по 01.09.06, таким образом, чтобы $\{n_1 \times t_1\} = \{n_2 \times t_2\} = \{n_3 \times t_3\} = \{n_4 \times t_4\} = \{n \times t\}$ и соответственно $\{n \times t\} = \{13 \times 12\}$.

Таким образом, таблицы и в приведенном примере, сформированные на данных ОАО «Банк» принимают следующее множество значений таблица 3 и таблица 4 соответственно.

Таблица 3

($\overset{p}{T}_{\alpha_i}$) – Значения годовых процентных ставок размещения финансового ресурса ОАО «Банк» за заданный период (%)

Период	Кредитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	21,3	22,3	21,3	22,3	21,3	22,3	21,3	22,3	21,3	22,3	21,3	22,3
01.12.03	21,3	22,2	21,3	22,2	21,3	22,2	21,3	22,2	21,3	22,2	21,3	22,2
01.03.04	21,6	22,1	21,6	22,1	21,6	22,1	21,6	22,1	21,6	22,1	21,6	22,1
01.06.04	19,1	21,6	19,1	21,6	19,1	21,6	19,1	21,6	19,1	21,6	19,1	21,6
01.09.04	18,3	21,1	18,3	21,1	18,3	21,1	18,3	21,1	18,3	21,1	18,3	21,1
01.12.04	15,8	20,5	15,8	20,5	15,8	20,5	15,8	20,5	15,8	20,5	15,8	20,5
01.03.05	15,0	19,6	15,0	19,6	15,0	19,6	15,0	19,6	15,0	19,6	15,0	19,6
01.06.05	16,3	19,2	16,3	19,2	16,3	19,2	16,3	19,2	16,3	19,2	16,3	19,2
01.09.05	17,9	18,9	17,9	18,9	17,9	18,9	17,9	18,9	17,9	18,9	17,9	18,9
01.12.05	18,3	19,5	18,3	19,5	18,3	19,5	18,3	19,5	18,3	19,5	18,3	19,5
01.03.06	17,3	19,2	17,3	19,2	17,3	19,2	17,3	19,2	17,3	19,2	17,3	19,2
01.06.06	16,5	20,6	16,5	20,6	16,5	20,6	16,5	20,6	16,5	20,6	16,5	20,6
01.09.06	16,5	19,3	16,5	19,3	16,5	19,3	16,5	19,3	16,5	19,3	16,5	19,3

Таблица 4

($\overset{p}{T}_{\beta_j}$) – Значение годовых процентных ставок привлечения финансового ресурса ОАО «Банк» за заданный период (%)

Период	Депозитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%	7,94%
01.12.03	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%	8,39%

01.03.04	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%	8,67%
01.06.04	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%	8,91%
01.09.04	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%	9,55%
01.12.04	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%	9,69%
01.03.05	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%
01.06.05	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%	8,22%
01.09.05	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%	8,60%
01.12.05	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%
01.03.06	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%	8,70%
01.06.06	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%	9,59%
01.09.06	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%	8,38%

Сформировав на первом этапе, алгоритма применения предложенной математической модели, таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ переходим ко второму этапу на котором согласно формулам (1) и (2) формируем таблицы промежуточного результата $\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ и $\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$

Таблица 5

($\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$) – Абсолютные значения доходов ОАО «Банк» полученных от размещения финансовых ресурсов за заданный период (тыс. руб.)

Период	Кредитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	31,5	1,1	184,1	411,4	730,2	1319,1	16904,2	8222,6	32278,8	7822,2	0	18,7
01.12.03	0	78,1	237,3	126,4	1594,2	1640,0	15082,4	7517,5	35456,2	10841,6	0	17,3
01.03.04	2,6	58,2	0	68,6	1444,0	606,0	9708,0	7781,4	55032,2	8432,1	0	15,0
01.06.04	0	63,0	303,1	196,6	698,6	503,9	7087,7	8755,8	53419,3	11659,8	0	0
01.09.04	0	0	27,1	52,2	413,3	657,7	8271,4	7381,3	47819,0	11106,9	0	11,6
01.12.04	0	0	129,8	92,6	2608,4	391,6	11351,4	6685,1	15983,9	10991,7	0	10,6
01.03.05	0	0	0	20,3	3332,9	491,5	10310,6	5336,8	18833,4	10881,7	0	41,5
01.06.05	0	0	0	14,2	920,8	538,1	13423,7	3320,6	19099,8	14912,5	0	39,8
01.09.05	0	0	0	174,5	1194,1	1056,1	15579,3	2363,0	19585,1	14609,1	0	58,2
01.12.05	30,1	8,0	6,7	130,0	2943,4	3279,1	16820,4	14733,9	41665,2	11693,5	0	15,4
01.03.06	0	0	8,9	450,2	1064,8	579,0	21738,4	19194,2	36568,5	11316,9	360,6	14,2
01.06.06	0	0	40,8	244,6	490,4	53,2	14698,8	22603,0	18488,3	4511,8	344,8	33,0
01.09.06	10,2	79,6	795,7	477,6	317,0	1905,5	15921,2	34556,0	12963,6	4004,3	344,2	15,3

Размерности данных таблиц заданные формулами 8 и 9 соответственно автоматически принимают размерность согласно формуле 10 и изначально заданной размерности таблиц $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\alpha_i}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{T_{\beta_j}}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_i}}$ $\overset{p}{\underset{n=1}{B_j}}$ значение $\{n \times t\} = \{13 \times 12\}$. Результаты формирования множества значений $\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ и $\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$ в приведенном примере представлены в таблице 5 и таблице 6.

Таблица 6

($\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$) – Абсолютное значение расходов ОАО «Банк» потраченных на привлечение финансовых ресурсов за заданный период (тыс. руб.)

Период	Депозитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	0	0	275,95	23,73	0	438,94	699,75	1092,94	4742,56	0	0	0
01.12.03	0	0	0,62	21,35	0	653,07	743,86	1098,33	5011,35	0	0	0
01.03.04	0	0	684,10	28,05	0	817,80	754,81	664,47	5178,59	0	0	0
01.06.04	0	0	252,65	34,10	456,53	632,20	781,23	405,76	5241,75	0	26,73	0
01.09.04	0	0	0	1,04	0	366,36	3228,09	457,54	0	0	0	0
01.12.04	0	0	0	1,00	0	364,66	2778,22	443,61	0	0	0	0
01.03.05	0	0	89,77	0,84	0	195,73	2314,63	621,72	0	226,68	0	0
01.06.05	0	0	91,21	0,61	0	83,59	1533,19	973,82	0	86,06	0	0
01.09.05	0	0	197,21	0,00	1032,11	144,11	825,60	1098,74	0	264,45	0	0
01.12.05	0	0	268,92	49,56	2105,67	219,01	2747	1441,72	0	598,27	0	0
01.03.06	143,014	0	1659,45	96,28	1603,07	410,29	600,30	2093,39	0	1560,52	0	0
01.06.06	0	0	794,50	115,51	1323,22	391,68	661,71	4985,46	0	3348,25	0	0
01.09.06	0	0	2680,84	14,98	728,91	344,78	2320,17	6677,02	0	3766,73	0	0

На третьем завершающем этапе алгоритма применения предложенной математической модели согласно формуле 3 из множества значений таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ вычитаем множество значений таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_m}}$, то есть из каждого значения x_{nt} таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_k}}$ вычитаем каждое соответствующее значение таблицы y_{nt} для того чтобы получить множество значений процентной маржи банка a_{nt} сведенных в таблицу $\overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$. Результаты формирования таблицы $\overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$ для приведенного примера представлены в таблице 7.

Таблица 7

($\overset{p}{\underset{n=1}{T_\Delta}}$) – Абсолютное значение процентной маржи ОАО «Банк» от проведения всей совокупности депозитно-кредитных операций за заданный период (тыс. руб.)

Период	Депозитно-кредитный портфель											
	до 30		31-90		91-180		181 до года		от 1 года до 3 лет		свыше 3 лет	
	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица	физ. лица
01.09.03	31,57	1,10	-91,79	387,74	730,25	880,20	16204,52	7129,73	27536,32	7822,20	0,00	18,78
01.12.03	0,00	78,17	236,73	105,06	1594,23	986,99	14338,55	6419,19	30444,88	10841,63	0,00	17,39
01.03.04	2,67	58,27	-684,10	40,61	1444,05	-211,77	8953,20	7116,98	49853,62	8432,14	0,00	15,08
01.06.04	0,00	63,07	50,49	162,50	242,16	-128,30	6306,56	8350,06	48177,62	11659,89	-26,73	0,00
01.09.04	0,00	0,00	27,10	51,22	413,33	291,37	5043,39	6923,81	47819,05	11106,92	0,00	11,63
01.12.04	0,00	0,00	129,82	91,63	2608,47	26,94	8573,20	6241,55	15983,91	10991,78	0,00	10,68
01.03.05	0,00	0,00	-89,77	19,47	3332,99	295,83	7996,02	4715,15	18833,41	10655,10	0,00	41,57
01.06.05	0,00	0,00	-91,21	13,62	920,87	454,58	11890,53	2346,81	19099,86	14826,48	0,00	39,83

01.09.05	0,00	0,00	-197,21	174,56	162,03	912,07	14753,74	1264,27	19585,17	14344,65	0,00	58,27
01.12.05	30,08	8,03	-262,15	80,53	837,82	3060,17	14073,45	13292,22	41665,26	11095,25	0,00	15,44
01.03.06	-143,01	0,00	-1650,47	353,95	-538,18	168,74	21138,16	17100,85	36568,50	9756,41	360,67	14,22
01.06.06	0,00	0,00	-753,62	129,13	-832,79	-338,47	14037,12	17617,60	18488,36	1163,60	344,86	33,07
01.09.06	10,20	79,60	-1885,08	462,64	-411,83	1560,81	13601,09	27879,06	12963,62	237,63	344,24	15,30

Проанализировав данные можно сделать вывод, что при достаточной эффективности всей совокупности депозитно-кредитных операций банка не все конкретные депозитно-кредитные операции являться эффективными. Можно сказать, что основной доход банку приносят среднесрочные и долгосрочные депозитно-кредитные операции, а краткосрочные депозитно-кредитные операции являться неэффективными и даже в ряде случаев убыточными. Из чего следует вывод, что необходимо пересмотреть либо годовые процентные ставки по размещению и привлечению финансового ресурса, либо согласованность всей совокупности депозитно-кредитных операций ОАО «Банк».

Таким образом, предложенная математическая модель практически значима при структурном и динамическом анализе результатов проведения пассивно-активных операций коммерческого банка; в частности выявлению доходности основных групп данных операций по каждому t – портфелю по анализируемым периодам в соответствии со сроками размещения ресурсов.

Поскольку одной из основных задач функционирования коммерческого банка является получение максимальной прибыли при допустимом уровне риска, доходность совокупного кредитного портфеля является одним из факторов влияющих на размер получаемой прибыли, но только управление активными операциями коммерческого банка не являться гарантией эффективной работы банка в этом направлении. Построение оптимизационных экономико-математических моделей, при применении которых менеджмент банка получает оптимальное значение риска портфеля активных операций при заданном уровне доходности и одновременно координирует размер пассива банка, и направления его размещения как одного из факторов влияющих на финансовый результат работы коммерческого банка может в определенной мере гарантировать эффективность работы банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гришанов Г.М., Лотин В.В., Сорокина М.Г.* Балансовые модели депозитно-кредитных операций коммерческого банка. Самара: СГАУ, 2001.
2. *Гришанов Г.М., Лотин В.В., Сорокина М.Г.* Методические основы по моделированию механизмов принятия решений на депозитно-кредитном рынке. Рыночная экономика. Состояние, проблемы, перспективы, методические разработки: Сб. науч. тр. Международного института рынка. Самара: Издат. дом Федорова, 2002.
3. *Гришанов Г.М., Лотин В.В., Чумак В.Г.* Модели и алгоритмы выбора коммерческим банком оптимальных оперативных стратегий на депозитном рынке. Самара: СГАУ, 2002.

КУРБАТОВА С.В.

ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ НА ПРИНЦИПАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Применительно к инвестиционно-строительному комплексу предложено методическое обеспечение разработки программ производства и вовлечения в экономический оборот энергоэффективных материалов и конструкций, основывающееся на принципах концепции экономической устойчивости развития корпоративной системы энергосбережения с акцентом на экологическую составляющую.

Опыт работы строительного комплекса в условиях транзитивной экономики показывает, что произошли существенные изменения в градостроительной, экономической и технической политике. Особенностью текущего момента является наличие двух тенденций. С одной стороны, продолжается процесс спада и ухудшения экономического положения некоторых предприятий. С другой, набирает силу процесс реформирования и реструктуризации, в основе которого лежит разработка и реализации программ выхода из кризиса [1, с. 23–24].

Реализация перехода инвестиционно-строительного комплекса на качественно новый уровень должна основываться на научно-обоснованной концепции и осуществляться в соответствии со специальными федеральными и региональными программами развития научно-технической и инновационной деятельности.

Концепция программы должна содержать следующие основные разделы и положения:

– комплекс фундаментальных научных исследований, опытно-конструкторских разработок и проектно-экспериментальных работ прикладного характера, ориентированных на реализацию полученных научных результатов в практической деятельности участников строительного комплекса в прогнозируемый период при осуществлении программ и проектов по сохранению, модернизации;
– система мер по модернизации, реконструкции и развитию мощностей предприятий строительной индустрии;
– система мер по реформированию проектного дела, включая переход на компьютерные технологии вариантного проектирования и разработку инвестиционно-строительных проектов с учетом их рентабельности, высоких потребительских качеств и т.д.;
– система мер по адаптации и переработке строительных норм и стандартов, которые должны учитывать достижения мировой практики [2, с. 519].

Сегодня многие субъекты инвестиционно – строительного комплекса страны разработали и реализуют программы энергосбережения строительных материалов и конструкций. Эти программы нацелены, как правило, на выполнение следующих текущих и среднесрочных задач:

– переход к эффективным энергосберегающим архитектурно - строительным системам и инженерному оборудованию как при новом жилищном и коммунальном строительстве, так и при их эксплуатации, реконструкции и модернизации;
– создание экономического механизма, стимулирующего процесс энергосбережения;
– совершенствование систем тарифов, стандартизации, сертификации и метрологии, направленных на энергосбережение;
– внедрение приборного учета и регулирования потребления тепла и воды, корпорация взаиморасчетов за потребление ресурсов по показанию приборов [1, с. 24-31].

Таким образом, продолжение работ по переводу строительного комплекса страны на новый более высокий энергосберегающий уровень базовых технологий в целях устойчивого развития и экологической безопасности территорий Российской Федерации, повышению конкурентоспособности строительной продукции на отечественном и зарубежном рынке на основе использования принципиально новых наукоемких технологий и материалов и т.д., требует определения стратегических путей устойчивого социально-экономического развития отрасли. Это одна сторона проблемы.

ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ ПРОИЗВОДСТВА И ВОВЛЕЧЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБОРОТ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ НЕОБХОДИМО СООТВЕТСТВУЮЩАЯ МЕТОДИЧЕСКАЯ ПРОРАБОТКА УКАЗАННЫХ ПРОБЛЕМ.

Применительно к исследуемой проблематике – разработке программы производства и вовлечения в экономический оборот энергоэффективных строительных материалов и конструкций – речь идет об адаптации в рамках теории инноватики общих принципов концепции устойчивого развития. В связи с этим обеспечение устойчивого развития КСЭ становится основной целью программы [4, с. 58].

Мировая практика показала, что решение проблем энергосбережения и должно осуществляться как на макро- так и на микроуровне. В нашем случае – на уровне строительного комплекса в целом и на уровне отдельной корпорации.

На макроуровне разработка программы возможна двумя путями. Первое направление при разработке программы концентрирует внимание на технологических инновациях, как

основном средстве энергосбережения. Второй путь, получивший наименование метода системных изменений, для обеспечения энергосбережения и обеспечения устойчивого развития строительного комплекса предлагается метод оптимизации ресурсных потоков в системе взаимоотношений различных производств друг с другом.

Проблема конкретизации концепции устойчивого развития на микроуровне применительно к разработке программ производства и вовлечения в хозяйственный оборот энергоэффективных строительных материалов и конструкций.

Реализация концепции устойчивого развития в ходе разработки программы требует рассмотрения деятельности корпораций по удовлетворению потребностей в энергосбережении, охране окружающей среды. Тем самым проводится анализ исходного состояния проблемы разрабатываемой программы [6, с. 68–69].

В соответствии с теорией и методологическими принципами инноватики и концепции устойчивого развития, КСЭ представляет собой часть системы удовлетворения потребностей общества в энергосбережении, охране окружающей среды и обеспечении экологической безопасности (Т). Она включает в себя три развивающиеся подсистемы: подсистему энергосбережения, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности (СЭ; S), удовлетворяющую объективно развивающиеся потребности в ней (Z); собственно КСЭ как подсистему, в которой формируется и реализуется проекты энергосбережения, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности (Р); подсистему устойчивого развития КСЭ (СУР; R).

Целью (Z) является постоянное обеспечение ее взаимооднозначного соответствия множеству общественных потребностей в ней. Состояние системы (Т) и ее подсистем (в том числе и КСЭ) при соблюдении условия эквивалентности подсистемы энергосбережения, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности множеству потребностей в ней обозначим как Tz, Sz, Pz, Rz. Тогда, чтобы имело место Sz ~ Z, необходимо иметь: Tz ~ (Sz U Pz U Rz). В этом случае образуются множества–пары «система-цель, система-средство»: (Z, Sz), (Sz, Pz), (Pz, Rz) на предмет рассмотрения эквивалентности в них.

Для КСЭ важно обеспечение эквивалентности множества элементов пары (Sz,; Pz). Это во многом определяется соотношением КСЭ и подсистемой ее устойчивого развития.

Развитие КСЭ является многоэтапным процессом: на первом этапе СУР обеспечивает создание новой КСЭ и формирование новой СЭ; на втором этапе КСЭ переводится на новый жизненный цикл технологии для удовлетворения спроса в новой СЭ; на третьем этапе КСЭ осуществляет реализацию новой СЭ, эквивалентной системе потребностей в ней в данном периоде.

Приведение системы удовлетворения потребностей в энергосбережении, охране окружающей среды и обеспечении экологической безопасности в соответствие с фактическими потребностями в ней осуществляется по схеме:

$$(Z,S) \rightarrow (Z,Sz);\ (Sz,P) \rightarrow (Sz,Pz);\ (Pz,R) \rightarrow (Pz,Rz)^{1}.$$

Множество (Z) обусловливает желательную для заинтересованных лиц структуру СЭ (S_a). Возможности КСЭ по удовлетворению потребностей находятся в зависимости от наличия сырьевых ресурсов и производственных мощностей, а также от научно-технического уровня корпорации в целом и определяют возможную структуру СЭ (S_b). Пересечение множеств желательной и возможной структуры представляет собой реальную структуру СЭ (S):

Реальную структуру СЭ можно расширить либо путем формирования интереса заинтересованных лиц к новой структуре СЭ (ΔS_a), либо расширения возможной структуры СЭ (ΔS_a).

Взаимооднозначное соответствие (Z) и структуры СЭ достигается при эквивалентности желательной и возможной структуры СЭ, то есть когда: $S_z \approx S_a \approx S_b$.

При наличии такой эквивалентности каждая потребность (элемент z множества Z) имеет соответствующий элемент СЭ (элемент s множества Sz) так, что множество СЭ представляет образ (φ) множества потребностей: $S_z=\varphi Z$.

Точно также, если множество элементов СЭ (Sz) и множество элементов КСЭ (Pz) находятся во взаимооднозначном соответствии, то КСЭ находится во взаимооднозначном соответствии с множеством потребностей, то есть: $P_z = fS_z = f(\varphi Z) = wZ$, где f, w – знаки образа.

СУР (Rz) должна быть образом КСЭ и СЭ, а также удовлетворяемых потребностей: $R_z = \alpha P_z = \alpha(fS_z) = \alpha(wZ) = \beta Z$, где α, ß – знаки образа.

Говоря об удовлетворении потребностей в энергосбережении, охране окружающей среды и обеспечении экологической безопасности, необходимо далее ввести еще один немаловажный элемент системы удовлетворения потребностей в энергосбережении, охране окружающей среды и обеспечении экологической безопасности – систему природных ресурсов (Q).

Общественные потребности – система потребностей в СЭ (Z), продукт общественного производства – СЭ (S), сама КСЭ (P) и система природных ресурсов (Q) имеют общую конечную цель – удовлетворение общественных потребностей и в силу этого должны находиться в отношениях эквивалентности и координации.

Эти системы образуют пары: (Z, S), (S, P), (P, Q), (Z, Q), (Z, P), в которых первый элемент выступает целью, второй – средством ее достижения. Совокупность этих систем представляет собой экономико-экологическую систему, в которой цели «создание СЭ» и «поддержание и развитие СЭ» являются промежуточными.

Система потребностей выступает в качестве цели трижды:

– в паре (Z, S), отражающей необходимость достижения эквивалентности между потребностями в СЭ и СЭ, создаваемой КСЭ;
– в паре (Z, P), отражающей необходимость достижения эквивалентности между потребностями в труде (занятости) и КСЭ;
– в паре (Z, Q), отражающей необходимость достижения эквивалентности между потребностями в использовании природы как источника жизнеобеспечения человека и системой природных ресурсов.

Отношения эквивалентности поддерживаются обратными связями, образующими пары, в которых цель и средство поменялись местами:

– потребность является движущей силой (причиной, «средством») развития СЭ, сохранения и воспроизводства природных ресурсов, создания новых рабочих мест: пары (S, Z), (Q, Z),(P, Z);
– СЭ развивается за счет создаваемых им ресурсов: пара (P, S);
– сохранение и воспроизводство природных ресурсов должно осуществляться КСЭ: пара (Q, P).

Правовыми регуляторами формирования и реализации СЭ выступают система стандартизации, система сертификации, система обеспечения единства измерений, правовые нормы охраны окружающей среды и промышленной безопасности, лицензирование деятельности.

Имеется также ряд экономико-правовых регуляторов СЭ. К ним относятся государственная поддержка предпринимательства, нормы амортизации технологического оборудования, правила учета затрат и другие регуляторы СЭ. Развитие КСЭ имеет три разнонаправленные цели: формирование и развитие СЭ; создание новых рабочих мест; сохранение и воспроизводство природных ресурсов. Все эти цели – промежуточные и служат достижению единой цели – удовлетворению общественных потребностей в СЭ и жизнеобеспечению. Из этого вытекает, что критерий устойчивого развития имеет экономико-экологическую природу, а система управления КСЭ должна обеспечивать слежение за динамикой потребностей в СЭ, динамикой занятости и состоянием природной среды.

На основе предлагаемой методики разработки программ производства и вовлечения в экономический оборот энергоэффективных строительных материалов и конструкций автором предложены ряд программных мероприятий, в частности по совершенствованию конструктивных решений теплозащиты стен зданий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. *Березовская М.* Инновационный аспект экономического развития // Вопросы экономики. 1997. № 3.
3. *Данилевич Я.Б., Шишкин В.А.* Роль нетрадиционных источников энергии задач энергосбережения в России // Инновации. 2001. № 7.
4. *Куделич М.И.* Законодательное обеспечение реформирования электроэнергетики Российской Федерации // Экономика и финансы электроэнергетики. 2002. № 5.
5. *Синяк Ю.В.* Энергосбережение и экономический рост // Проблемы прогнозирования. 1999. № 3.
6. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2020 года. М.: Минтопэнерго, 2000.

ЛЕСНЯК И.В.

МОДЕЛИ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕСТУПНОСТИ

Эпохальные изменения в экономической, социальной, политической обстановке в России могли сказаться на изменении побуждений людей к криминальной деятельности. Государство потеряло контроль над людскими умами, и население быстро приспособилось к новым условиям свободной России. Изменения моральных норм сделало граждан России более терпимым к тому, что раньше воспринималось с возмущением.

При всем при этом, интересным представляется выявление причин, повлиявших на рост преступности за время переходного периода. По оценкам специалистов, среди возможных причин роста преступности, чаще всего упоминались: падение уровня жизни, пассивность и нерешительность властей и слабая уголовная ответственность преступников.

Сформулируем модель преступного поведения. Предположим, что есть нейтральный к риску рациональный агент. Он решает совершить преступление, если чистая выгода r, определяемая формулой

$$r = (1-p)\times B - C - I - p\times F \qquad (1)$$

превышает некоторый порог m, где p - вероятность наказания за преступление, B – добыча от преступления, C – издержки планирования и совершения преступления, I – доход агента от легальной деятельности, F – размер наказания.

Предположим, что вероятность совершения преступления – функция двух аргументов:

$$\Pr ob = \Phi(r),\ \Phi' > 0,\ \Phi'' \le 0 \qquad (2)$$

где $\Phi(r)$– растущая вогнутая функция от чистых выгод: $\Phi'_r > 0, \Phi''_r \le 0$ и убывающая и выпуклая функция от порогового значения: $\Phi'_m < 0, \Phi''_m > 0$.

Далее мы обсудим, как различные социально-экономические и демографические (СЭД) индикаторы связаны с переменными в нашей модели. Более высокий доход агента от легальной деятельности (I↑), несомненно, воспринимается как издержки упущенной возможности от совершения преступления и ведет к более низкой чистой выгоде (r↓) и значит, к уменьшению вероятности совершить преступление (Prob↓). Однако, более высокий доход жертвы (I↑) означает большую добычу от преступления (B↑), если, конечно, богатый не намного лучше защищен от преступления. Поэтому общий эффект дохода на преступность неясен. Рост неравенства в распределении доходов может привести к падению порога (m↓), по крайней мере, для бедных слоев населения (например, через рост потребностей или падение общепринятых норм, вызванное чувством несправедливости), тем самым, увеличивая вероятность совершения преступления (Prob↑).

Положительные изменения в правоохранительной деятельности, выражаются, например, в увеличении вероятности p и размера наказания F, которые являются заменителями в модели в части наказания (вероятность, напомним, отражается еще на ожидаемой добыче). Это означает, что однопроцентный рост любого из этих двух параметра ведет к одинаковому размеру ожидаемого наказания $p\times F$. Некоторые исследователи отмечают, что эффект сдерживания от размера наказания заметно ниже, чем от вероятности. Поэтому, общество может выиграть от роста неотвратимости наказания, если это не намного дороже, чем простое увеличение размера наказания.

Алкогольные напитки могут быть использованы преступником для храбрости или подавления страха. Кроме того, чрезмерное потребление алкоголя ведет к нерациональному поведению человека, когда последствия действий неадекватно оцениваются. В терминах нашей модели можно полагать, что рост потребления алкоголя приводит к снижению порога (m↓) через снижение норм поведения агента. Аналогичное влияние на пороговое

значение можно ожидать и для потребляющих наркотики. Более того, потребление наркотиков требует больше расходов по сравнению с пристрастием к спиртным напиткам и значит, наркоманы склонны к более рискованным криминальным проектам, например к грабежу вместо кражи.

Уровень образования имеет неопределенное влияние на решение совершить преступление. С одной стороны, более образованный человек может лучше спланировать преступление, а значит, иметь больше добычи от преступления (B↑) и меньшие издержки (C↓). С другой стороны, у него может быть более высокий порог (m↑) и больше возможностей в легальном секторе с большими доходами (I↑).

Прошлый опыт в преступной деятельности – другой важный фактор, оказывающий влияние на решение остаться в преступном секторе, благодаря низким издержкам (C↓), высокой добыче (B↑), и низкому спросу на труд такого человека в легальном секторе (I↓). В общем, большая сфера распространения преступной деятельности облегчает передачу преступного опыта молодому поколению.

Для безработного или не имеющего постоянный источник доходов человека легальный доход (типа пособия по безработице) незначителен. Поэтому, у него может быть более высокая чистая выгода (r↑). Находясь в безвыходном положении, такой человек более склонен к преступлению.

В городах жители имеют, как правило, более высокие доходы (I↑), а преступники – добычу (B↑), больше неравенства в доходах, и возможно, также большую вариацию в нормах и потребностях. К тому же, в городах меньше вероятность поимки преступника (p↓) и больше взаимодействий между людьми и, следовательно, больше конфликтов. Общий же эффект урбанизации не ясен и может зависеть от разнообразных факторов.

Описанные взаимоотношения между параметрами модели и СЭД индикаторами резюмируются в следующей таблице.

Таблица 1

Таблица взаимоотношений между параметрами модели и СЭД индикаторами

	Защита законности и противопорядка	Криминальный опыт	Алкоголь, наркотики	Доход	Неравенство в доходах	Образование	Безработица
Вероятность наказания, p	+						
Добыча, B				+	+	+	
Издержки, C		_				-	
Доход, I		_		+		+	_
Размер наказания, F	+						
Чистая выгода, r		+		?	+	?	+
Порог, m		-	-	+	-	+	
Вероятность совершить преступление	-	+	+	?	+	?	+

Следующий шаг – это трансформация теоретической модели в эмпирическую, позволяющую проводить оценивание на агрегированном уровне. Правая часть уравнения для чистой выгоды r может быть записана, как функция набора следующих индикаторов:

r = r (криминальный опыт, вероятность раскрытия преступления, строгость наказания за преступление, потребление алкоголя и наркотиков, доход, группа по доходам, место проживания (город или село), образовательный уровень, национальность и т.д.) (3)

Аналогично можно выписать выражение для порогового значения:

m = m (криминальный опыт, потребление алкоголя и наркотиков, доход, группа по доходам, место проживания (город или село), образовательный уровень, национальность и т.д.) (4)

Предполагая линейную форму функций Ф, r и m в условиях (2)-(4), и агрегируя полученное уравнение для Prob по населению региона, мы получаем линейное уравнение для уровня преступности

$$Crimen_{ir} = \beta_0 \times Crimen_{it-1} + \beta_1 \times P_{it} + \beta_2 \times Alcohol_{it} + \\ +\beta_3 \times Drug_{it} + \beta_4 \times Education_{it} + \beta_5 \times Income_{it} + \beta_6 \times Gini_{it} + \beta_7 \times Unempl_{it} + \\ +\delta \times X_{it} + \gamma_t + \alpha_i + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

где нижние индексы 't' и 't' обозначают регион и год соответственно; Crimeit – уровень преступности; Pit – вероятность раскрытия преступления; Alcoholit – мера потребления алкоголя; Drugit – мера потребления наркотиков; Educationit - уровень образования; Incomeit – реальный средний доход; Giniit –коэффициент Джини, (мера неравенства в доходах); Unemplit – уровень безработицы; Xit – матрица других СЭД индикаторов, отражающих нормы поведения и потребности людей в регионе (долю городского населения, национальную структуру, географическое положение и т.д.), обычно включаемых в функцию предложения преступлений для контроля наблюдаемых различий для регионов; αi – индивидуальный (региональный) эффект, который включает другие (ненаблюдаемые) характеристики региона; γt – годовая фиктивная переменная (ненаблюдаемые изменения уровня преступности во времени); **ε**it – ошибка модели.

Заметим, что криминальный опыт приближен лагированным уровнем преступности и отражает как количество преступников в регионе, так и интенсивность совершения преступлений. Строгость наказания за преступление не включена как независимая переменная, так как мы считаем, что эта величина не меняется по регионам и по времени, даже вопреки новому Уголовному кодексу, принятому в 1997 году (хотя это тема для отдельного исследования).

Вообще, можно задаться вопросом, какие не принудительные меры (социальные и экономические) могут быть использованы для снижения привлекательности криминальной деятельности? Например, как признано в других странах, большее возможностей трудиться либо учиться, удерживает молодежь от совершения преступлений.

Эти вопросы, а также результаты проведенного исследования будут освещены более подробно в процессе выступления на секции, планируемой конференции.

ЛИТЮШКИН В.В., ТИТОВ Р.В.

АНАЛИЗ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) традиционно рассматривают как единую отрасль с общими проблемами и перспективами развития. Между тем, в целях анализа и прогноза следует выделить две самостоятельных подотрасли, имеющие существенные экономические и технические особенности, различные условия и перспективы роста: жилищное хозяйство (предоставление жилой площади, капитальный ремонт жилых помещений, техническое обслуживание жилых помещений, вывоз мусора, лифтовое хозяйство) и коммунальное хозяйство (обеспечение электроэнергией, водоснабжение, в т.ч. горячее, газоснабжение, центральное отопление, и канализация).

Подотрасли ЖКХ имеют ряд принципиальных особенностей, существенных для объяснения сложившейся ситуации и прогнозирования перспектив развития.

Несмотря на специфику отдельных видов деятельности, можно выделить ряд общих проблем жилищно-коммунального хозяйства: неэффективность организации и низкое качество предоставляемых услуг; высокий уровень износа основных средств и, как следствие, постоянно возникающие аварийные ситуации; низкая эффективность расходования ресурсов, недостаточное использование ресурсосберегающих технологий. Основная причина этих и других проблем – низкая инвестиционная привлекательность отрасли на фоне дефицита

бюджетного финансирования. Следствие – убыточность большинства предприятий отрасли.

Жилищно-коммунальное хозяйство является многоотраслевым комплексом, который по существующему законодательству относится к компетенции органов местного самоуправления.

Но в администрации многих регионов отсутствуют структурные подразделения, занимающиеся проблемами данной отрасли и вывода ее из кризисного состояния. В сегодняшних условиях укрепления вертикали власти региональные проблемы ушли на второй план, имеют место диспропорции в управлении. Проведенные исследования в Ставропольском крае позволили дать оценку состоянию жилищного фонда и выявить существующие здесь проблемы (табл. 1).

Таблица 1

Общие сведения о жилищном фонде в Ставропольском крае на 01.01.06 г. [2]

Наименование показателей	Общая площадь жилых помещений всего, тыс. кв. м
Жилищный фонд, всего	53783
В том числе:	
городской жилищный фонд	30698
сельский жилищный фонд	23085
По форме собственности:	
частная	47487
государственная	850
муниципальная	5445
По степени износа:	
ветхий фонд	719,7
аварийный фонд	86,4

На начало 2006 г. жилищный фонд Ставропольского края насчитывал 53783 тыс кв. метров общей площади и увеличился за год на 1,4%. В городской местности расположено 57% жилищного фонда, в сельской – 43%.

В 2005 г. в Ставропольском крае было введено 701,0 тыс. кв. метров общей площади жилья, прирост по отношению к 2004 г. составил 8,2%. В общем объеме на долю индивидуальных застройщиков пришлось 63,4%. В среднем на одного жителя края приходится 19,8 кв. метра общей площади.

В жилищном хозяйстве Ставропольского края из года в год увеличивается подлежащий сносу или серьезной модернизации ветхий и аварийный жилищный фонд. В настоящее время в ветхих и аварийных домах с износом более 70 процентов проживает более 36 тысяч человек.

Постоянный дефицит выделяемых средств из бюджетов всех уровней на содержание и ремонт жилищного фонда в течение предыдущих лет существенно снизил надежность строительных конструкций и систем инженерного обеспечения жилых домов. Из-за недостатка финансирования объекты, требующие капитального ремонта, переходят из года в год, что впоследствии отражается на качестве работ и сроках выполнения капитального ремонта. Общее отставание в выполнении работ капитального характера составляет 15–20 лет.

Кроме износа, остро встает вопрос нехватки жилого фонда населению. Так, по данным Ставропольского краевого отделения Федеральной службы государственной статистики, из почти 48,1 тыс. семей, состоящих на учете для получения жилья в 2005 году (инвалидов и участников ВОВ, ветеранов Афганистана, военнослужащих увольняемых в запас или отставку, многодетных и молодых семей, вынужденных переселенцев и т.д.), законными владельцами квартир стали всего 728 человек – лишь 1,5%.

По количеству введенной общей площади жилья Ставропольский край занимает 9 место среди субъектов Российской Федерации. В 2005 г. значительно превышен уровень соответствующего периода 2004 года по вводу жилья в городах Ставрополе, Кисловодске, Лермонтове и в Арзгирском, Изобильненском и Левокумском районах.

Характеризуя сферу коммунального хозяйства, можно отметить следующие проблемы: износ объектов данной отрасли составляет 70%; применяются неэффективные и энергозатратные технологии.

Таблица 2

Общий объем жилья, планируемый к вводу в эксплуатацию в 2007–2011 гг. по Ставропольскому краю тыс. кв. м. [4]

Наименование показателей	Объем 5 лет	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Общий объем жилья за счет всех источников финансирования в том числе:	5280	815	895	1030	1210	1330
– индивидуальный способ	2600	480	495	505	530	590
– подрядным способом	2680	335	400	525	680	740

Основными причинами неудовлетворительного состояния основных фондов является недостаточный объем средств, выделяемых на ремонт. Нехватка средств финансирования позволяет выполнить только самые необходимые работы выборочного капремонта. По данным Минрегионразвития только в г. Ставрополе в области ЖКХ недофинансирование составляет 10 трлн руб.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что их 782 котельных, находящихся на балансе ЖКХ Ставропольского края, оборудование 40 котельных морально устарело и имеет физический износ 52%, более 1194 км тепловых сетей имеют физический износ около 60.

В водопроводно-канализационном хозяйстве из 15029 км водопроводных сетей 3384 км имеют срок службы от 15 до 20 лет и 8164 км – более 20 лет. В аварийном состоянии находится 1918 км трубопроводов. Износ водопроводных сетей составляет 70–80%. Износ водопроводных сооружений превышает 70%. Из 1980 км канализационных сетей 1006 имеют срок службы более 20 лет, 350 км находятся в аварийном состоянии.

В крае на балансе предприятий ЖКХ находится 8332,86 км воздушных электролиний, 4223,04 км кабельных линий; 3349 трансформаторных подстанций и распределительных пунктов. Износ оборудования составляет 59,3%. Требует замены 1014,98 км воздушных и кабельных электролиний; 466 трансформаторных подстанций [3].

Одной из самых больших проблем предприятий коммунальной сферы являются неплатежи со стороны населения, из-за чего организации не могут в полном объёме приобрести необходимые материалы, оборудование, а также расплатиться в полной мере за приобретенный газ, воду, электроэнергию.

По результатам проверки, проведенной в крае Государственной жилищной инспекцией в 2006 г. выявлено 7622 нарушений в содержании жилищного фонда и предоставлении коммунальных услуг [1].

В крае повсеместно не выполняется программа по энергоресурсосбережению. В ряде городов и районов не проводятся намеченные работы по установке приборов учета водопотребления, энерго- и теплоснабжения.

Неоднократно, в ходе проверок, управлением предлагалось органам местного самоуправления провести определенную работу по формированию договорных отношений между потребителями жилищно-коммунальных услуг (собственниками и нанимателями жилых помещений многоквартирных жилых домов) и предприятиями поставщиками коммунальных услуг в соответствии с действующим законодательством.

Очень низок процент заключения договоров найма с нанимателями жилых помещений – 44,1% (среднекраевой показатель, сложившейся за 2006 г.). Среднекраевой показатель заключения договоров на техническое обслуживание с собственниками жилых помещений в 2006 г. составил – 66,1%. Следует отметить, что в краевом центр договора найма с нанимателями жилых помещений не заключаются.

При проведении проверок были выявлены нарушения в содержании и ремонте «бесхозных» многоквартирных жилых домов. Которые после стопроцентной приватизации исключены из реестра государственного имущества. Собственниками жилья указанных жилых домов не принята ни одна из предлагаемых Жилищным Кодексом РФ форм управления. Органами

местного самоуправления на местах также не принималось решение о выборе управляющей компании (обслуживающего предприятия) для содержания и ремонта общего имущества этих жилых домов, кроме того, собственники жилья не производят оплату на эти статьи, нарушая тем самым ст. 153 Жилищного Кодекса РФ. В результате проверок инспекторы сталкивались с крайне неудовлетворительным техническим состоянием подобных жилых домов, особенно это касается мест общего пользования и инженерных сетей.

При проведении мероприятий по контролю государственная жилищная инспекция (ГЖИ) края оповещает о задачах, функциях и времени проведения проверки в СМИ и краевое телевидение. Например, в ходе рассмотрения жалоб на неудовлетворительное водоснабжение в г. Железноводске пос. Иноземцеве в СМИ края трижды публиковались соответствующие статьи.

О существующих проблемах в градостроительной и жилищно-коммунальной сферах говорит количество писем и обращений, поступающих на рассмотрение в государственную жилищную инспекцию управления и являющихся, в своем роде, индикатором работы администрации того или иного муниципального образования по недопущению указанных в обращениях нарушений и своевременному реагированию по их устранению.

Всего за период с 1 января 2006 г. в управление поступило на рассмотрение 3137 обращений из них по линии ГЖИ -1439 шт., в том числе непосредственно от граждан – 696 шт. [5].

Наибольшее количество обращений поступило из городов Ставрополя, Минеральные Воды, а также Шпаковского района, где количество жалоб от жителей имеет тенденцию к постоянному росту, что говорит о низком уровне организации работы с населением в сфере жилищно-коммунального хозяйства со стороны администраций, отсутствие жилищной политики.

Подводя итог, можно отметить, что в Ставропольском крае износ коммунальной инфраструктуры составляет 70–80% и увеличивается на 2–3% в год. Около 30% основных фондов жилищно-коммунального хозяйства уже полностью отслужили нормативные сроки, износ продолжает расти, повышая вероятность техногенных и экологических катастроф. Основой экономических отношений до сих пор остается система бюджетного финансирования предприятий. Управление производством жилищно-коммунальных услуг централизовано, почти не развита конкуренция. Потребители не имеют возможности влияния на количество и качество предоставляемых им услуг.

Сегодня много говорится о том, что при проведении преобразований в стране необходимо учитывать общественное мнение. Но в реальной жизни этого часто не делается. Опыт монетизации льгот, закончившейся бурными митингами, – яркий тому пример. Реформа ЖКХ является не менее важной темой, серьезно волнующей общество, поэтому властям очень важно знать настроения населения относительно проводимых преобразований.

Однако, как показывает проведенный нами опрос, население до сих пор плохо информировано о реформах, в особенности о ближайших планах реформирования ЖКХ. Между тем, именно в рамках реформы ЖКХ надежный контакт с населением необходим. Более того, как считают многие видные эксперты в области жилищно-коммунальной экономики, сама реформа ЖКХ становится возможной только в случае активного участия в ней населения.

Нами было проведено исследование инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса Ставропольского края. Данное исследование позволило дать оценку деятельности жилищно-коммунальных компаний, занимающихся в данной сфере, которая должна учитывать различные аспекты их работы: взаимоотношения с населением, осведомленность о проводимой реформе, проблемы и пути их решения и т.п. Во время проведения социологического опроса нами собиралась информация и проводился анализ по всем перечисленным направлениям.

В результате анализа данных опроса для изменения и улучшения ситуации в данной отрасли респондентами были предложены следующие меры: усилить и ужесточить контроль за использованием денежных средств, выделенных на ремонт жилищного фонда; совершенствовать законодательную базу, регулирующую деятельность данной отрасли; установить зависимость между оплатой труда работников обслуживающих предприятий и качеством выполняемых работ; создать конкурентоспособную среду в жилищно-коммунальной сфере; увеличить бюджетное финансирование предприятий данной отрасли; повысить заработную плату обслуживающему персоналу, тем самым увеличить их материальную заинтересованность; проводить повышение квалификации кадров и внедрять новейшие методы управления; учитывать опыт других регионов; сменить Правительство (Местные органы власти);

снизить тарифы на коммунальные услуги; развивать программу «Доступное жильё»; увеличить контроль со стороны местных органов власти за работой обслуживающих предприятий; обеспечить прозрачность отрасли; ввести систему штрафов для ремонтных служб ЖКХ за выход из строя ранее отремонтированного оборудования; отменить ежемесячную оплату на содержание и ремонт жилья, вместо этого ввести оплату за конкретно выполненную работу; создавать резервные фонды; организовать контроль за работой местных органов власти независимых проверяющих органов.

Полагаясь на мнения экспертов и учитывая проведенное исследование, мы считаем, что для реформирования отрасли необходимо следующее: развитие конкуренции в сфере ЖКХ, что в свою очередь позволит повысить качество жилищно-коммунального обслуживания населения; обеспечить единую методологическую базу для регулирования тарифов, установить единые принципы тарифного регулирования, увязывающие изменения тарифов на ресурсы и их отдельные виды, а также возможностью потребителей (населения и бюджетных организаций) оплачивать услуги по новым тарифам; ликвидация дискриминационных барьеров для создания Товариществ собственников жилья и управляющих компаний, экономическое стимулирование их образования (налоговая политика, тарифное регулирование); выбор муниципальными образованиями управляющих компаний для домов, собственники которых не определились с формой управления своим домом, должен осуществляться исключительно на открытых аукционах по стоимости услуг управляющих компаний при заранее обозначенных качественных параметрах такого управления; проведение постепенной приватизации предприятий по обслуживанию жилого фонда; проведение инвентаризации прав органов власти на общее имущество в многоквартирных домах (сегодня оно зачастую сдается органами власти в аренду, плата за которую перечисляется в бюджет вместо того, чтобы распределяться между собственниками дома); законодательное установление порядка финансирования капитального ремонта жилищного фонда с долевым участием государства и граждан в зависимости от степени износа дома; создание равных условий для всех предприятий, обслуживающих жилищный фонд; введение на законодательном уровне правовых основ передачи недвижимого имущества в долгосрочную аренду с инвестиционными условиями в сфере деятельности естественных монополий, предусматривающие равный доступ участников рынка к данной инфраструктуре; законодательное закрепление понятия «счета домовладения» и адресное (в разрезе каждого собственника) перечисление на данный счет дотаций на услуги предприятий ЖКХ; главными участниками экономических отношений должны стать предприятия ЖКХ и непосредственные потребители их услуг – население, а бюджетные средства необходимо полностью переориентировать на предоставление адресной целевой помощи гражданам, чьи доходы ниже установленного уровня; местные органы власти в меньшей степени должны выступать как хозяйствующий субъект и монопольный собственник и все больше должны участвовать в работе с предпринимателями, открывая новые возможности для их инициативы, только тогда отрасль станет действенным рычагом экономического роста и источником повышения уровня жизни людей; создание на региональном уровне стройсберкасс, используя некоторые филиалы Сбербанка РФ и другие крупные коммерческие банки. Источниками накопления средств могут выступать: ссуды, секьюритизация (работа на рынке ценных бумаг), поступления из бюджета, инвестиции, доходы от посреднической деятельности и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищно-коммунальное хозяйство в Ставропольском крае: Стат. сб. Ставрополь: Территориальный орган РОССТАТА по Ставропольскому краю, 2006.
2. Жилищный кодекс РФ № 188-ФЗ от 29.12.2004 (в ред. Федерального закона № 199-ФЗ от 31.12.2005).
3. Методические рекомендации по разработке стратегического плана социально-экономического развития муниципального образования / Под ред. П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006.
4. Постановление Правительства РФ «О дополнительных мерах по реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы» № 865 от 31.12.2005.
5. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта Российской Федерации / Под ред. П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2006.

ЛУКЬЯНОВА Г.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Для того, чтобы увеличить финансовые и инвестиционные возможности предприятий, необходимо повысить роль собственных источников финансирования инвестиционных проектов предприятия, т.е. амортизации и прибыли. В условиях высокой инфляции, доступ к кредитным ресурсам ограничен. В связи с этим основной упор в финансировании своих инвестиционных программ и проектов делается на амортизацию и нераспределённую прибыль. При износе основного капитала и его старении часть его стоимости списывается в амортизационный фонд, который создаётся из издержек и не облагается налогами.

Таким образом, государство, разрешая списывать часть стоимости основного капитала в течение первых лет службы, увеличивает частные инвестиции путём отсрочки уплаты части налогов. В сущности, амортизационные отчисления – это так называемая скидка налога на прибыль: чем большая сумма прибыли предприятие в состоянии списать на амортизацию, тем меньше налогов оно платит, а, следовательно, для финансирования инвестиционных проектов и программ остаётся больше свободных средств.

Именно такой либеральный режим амортизационного списания в целях налогообложения прибыли введён в действие 25-ой главой Налогового кодекса Российской Федерации, обеспечивая положительное влияние на финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов экономического сектора.

Тем не менее, новая амортизационная система пока еще не стала эффективным инструментом стимулирования инвестиционной активности в национальной экономике. Четыре года ее практического использования показали, что ее основной потенциал реализовал себя в 2002-2003гг. Это было реализовано в части учтенной переоценки основных средств для целей налогообложения.

Следует отметить, что переоценка основных средств организаций в целях бухгалтерского учета, которая проводилась в 2004-2005гг., не учитывалась для целей налогообложения. Поэтому, изменения движения основных средств для налоговых целей (соответственно и амортизация) определялись только вводом и выбытием основных средств.

Кроме того, хозяйствующие субъекты редко используют ускоренные методы расчета амортизации. Так, по данным Росстата, доля амортизации для целей налогообложения, начисленной нелинейным способом, в общем объеме амортизации, составила в 2004 г. 2,5%, в то время как в 2002 г. – 3%.

Для преследования налоговых целей для расчета амортизации использовалась новая Классификации, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации № 1 от 01.01.2002 г. Сроки полезного использования основных средств в налоговых целях увеличились с 13,7 лет в 2003г. до 15,4 в 2004 г. В результате начисленная налоговая амортизация по крупным и средним организациям составила в 2004г. 849 млрд руб., что на 13% меньше уровня 2003 г. (957,6 млрд руб.).

Анализ отчетных данных показывает, что хозяйствующим субъектам, прежде всего, важна амортизация, исчисленная в целях бухгалтерского учета, так как она является основным источником формирования собственных инвестиционных ресурсов.

Действующая в РФ амортизационная политика перестает быть такой эффективной, какой она была два года назад. Предприятиям стало невыгодно учитывать результаты амортизации для целей экономии налога на прибыль, они практически не используют механизм ускоренной амортизации, в связи с чем необходимо решать вопрос переоценки основных фондов компаний. В то же время, ускоренная амортизация имущества в последствии будет тормозиться из-за вновь вводимых основных средств, доля которых (6–7% от стоимости основных средств на конец года} незначительна. Для упрощения ведения бухгалтерского и налогового учета большинство организаций (низкорентабельные – из-за незначительной выгоды, получаемой от сокращения налоговых платежей) были бы не против устанавливать единые амортизационные параметры по одному и тому же объекту основных средств. Как следствие

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

– различия в налоговом и бухгалтерском учете будут сохраняться по основным средствам, которые вводились до 2002г. вплоть до момента их выбытия.

Если же организация будет проводить переоценку основных средств, то будет расти и разрыв между объемами амортизационных отчислений в налоговом и бухгалтерском учете в пользу последнего и разница в стоимостной оценке основных средств станет фактором изъятия у коммерческих организаций собственных инвестиционных средств. По информации РСПП, расхождения между балансовой и восстановительной стоимостью основных средств приводят к тому, что амортизационные отчисления предприятий оказываются неадекватными задачам возмещения выбывающих основных фондов. О масштабе данной проблемы свидетельствует тот факт, что балансовая стоимость порядка 65% основных средств в целом по народному хозяйству рассчитана в ценах до 2002 г. Таким образом, если предприятия не приведут в соответствие балансовую стоимость основных средств с текущей рыночной стоимостью посредством переоценки, то больше половины выбытия основных фондов предприятия не смогут профинансировать за счёт амортизационных отчислений.

В бухгалтерском учете формирование амортизационных отчислений по старым фондам, введенным в действие до принятия 25 главы Налогового кодекса Российской Федерации, осуществляется на основе устаревших «Единых норм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР», утвержденных постановлением Совмина СССР от 22.10.1990 г. № 1072. Для вновь введенных основных средств используются более короткие сроки полезного использования, отражённые в Классификации основных средств, включённых в амортизационные группы. Было бы неплохо провести мероприятия, которые бы поспособствовали целевому использованию дополнительно полученных предприятием финансовых ресурсов на инвестиции.

Учитывая все приведённые выше доводы, целесообразно проводить переоценку с учётом добровольного характера её проведения, исходя из специфики и стратегии предприятия; использовать рыночные методы при оценке восстановительной стоимости основных средств и направлять средства, высвобожденные от переоценки, исключительно на цели инвестирования.

Для совершенствования амортизационной политики предприятий и организаций, необходимо принять меры, направленные на устранение различий в налоговом и бухгалтерском учете, увеличение «амортизационной премии» для вновь вводимого в эксплуатацию высокотехнологичного оборудования, совершенствование порядка учета затрат на капитальный ремонт, реконструкцию и модернизацию основных фондов, отнесения объектов к амортизируемому имуществу. Реализация первоочередных мер по совершенствованию амортизационной политики будет способствовать расширению инвестиционно-финансового потенциала хозяйствующих субъектов, росту их деловой, финансовой и инвестиционной активности, упрощению налогового администрирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *ВоронованаТ*. Конкурентные позиции России на мировом рынке инвестиций // Экономист. 2003. № 9.
2. *Мелкумов Я.С.* Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.

ЛЮБЕНКОВА Е.П., ЛЕПЯХОВА Е.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ МИССИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Потребительская кооперация – организация не политическая и не коммерческая, ее деятельность носит социальный характер, она работает для людей. Пайщики и их семьи – это почти все сельское население, поэтому можно сказать, что потребкооперация защищает интересы всего сельского населения. К сожалению, у нас в стране нет пока государственной

политики в области сельского хозяйства, отсюда многие проблемы и беды российской кооперации.

В ноябре 2007 г. исполняется восемь лет с момента проведения первой Российской научно-практической конференции по проблемам и перспективам развития потребительской кооперации, на которой было определено: кооперация является социально ориентированной системой. Под этим флагом она сегодня живет и действует.

Сама природа кооператива – это две стороны одной медали. Здесь изначально увязаны социальные и экономические задачи. Пропорциональное соотношение результативности решения этих двух задач в современных условиях видится авторам актуальной проблемой. Не имея дохода, социальную миссию не выполнишь. Менеджерам, работникам потребительских кооперативов и самим пайщикам надо очень грамотно и сбалансировано обдумывать стратегию развития в каждом отдельном случае. При этом нельзя не учитывать тот факт, что, не решая социальной проблемы, нельзя решить экономическую, и наоборот.

Проблемы всех видов кооперации и пути их решения определены в Рекомендациях парламентских слушаний, состоявшихся в декабре 2002 года. Однако главной в деятельности потребкооперации сегодня стала социальная миссия. Это, прежде всего борьба с бедностью и безработицей. Год от года потребкооперация прибавляет в этой работе. Сейчас она оказывает на местах жителям села 170 тысяч услуг 128 видов. Четыре-пять лет назад этого не было. Не было ни детских площадок, ни библиотек, ни чайных столов.

В аналогичном русле работает и развивается потребительская кооперация на Ставрополье. И хотя Ставропольский крайпотребсоюз не вошел в десятку лучших отраслевых потребсоюзов по итогам работы за 2006г., определенные достижения все же имеются. В Ставропольском крайпотребсоюзе разработана и реализуется Программа первоочередных чрезвычайных мер по выходу из кризисного состояния, усилению социальной миссии потребительской кооперации и сокращению излишних хозрасчетных организаций на 2004–2008 годы. Аналогичные Программы приняты и на уровне районных потребительских обществ и союзов.

Огромный потенциал для развития и повышения эффективности всей социальной и хозяйственной деятельности российской потребкооперации заключается в усилении духовно-нравственного воспитания работников потребкооперации всех уровней. На опыте отдельных организаций, руководителей, специалистов, работников это неоднократно подтверждается. Там, где у руководства стоят грамотные, образованные, духовно и нравственно ответственные лица, там есть результат слаженной и эффективной работы. Примеры этому есть в каждом потребсоюзе, каждой кооперативной организации. Так, в частности Изобильненскому райпо Ставропольского края Центросоюз РФ присудил первое место по итогам работы потребительских обществ по кооперированию населения и увеличению численности пайщиков, а кооперативному участку №6 магазина «Товары повседневного спроса» № 41 с. Найденовского Изобильненского района – третье место по итогам Всероссийского конкурса на лучший кооперативный участок. По итогам конкурса среди субъектов системы потребительской кооперации по подписке на газету «Российская кооперация» Ставропольскому крайпотребсоюзу присуждено третье место, Ипатовскому райпотребсоюзу – второе. Экономисту Петровского райпотребсоюза и ведущему экономисту Шпаковского райпотребсоюза присуждены звания «Лучший экономист потребительской кооперации».

Определенные результаты в реализации социальной миссии предприятиями и организациями потребительской кооперации Ставропольского края были получены уже в 2003 году. На приобретение и обустройство объектов социальной сферы было израсходовано 18,4 млн руб. Расходы по содержанию уже существующих объектов социальной сферы и на социальную поддержку населения составили 17,1 млн руб.

Еще больше активизировалась работа по выполнению социальной миссии потребительской кооперации в последующие годы. В 2006г. по отношению к предыдущему году паевой фонд в целом по крайпотребсоюзу увеличился на 9,5%. Средний размер паевого взноса увеличился на 16,1% и составил 21,1 руб. Для работников потребительской кооперации паевой взнос увеличился на 5,9% и составил 402,7 рубля. Во всех потребительских обществах осуществляется продажа пайщикам товаров в кредит. Расходы на приобретение, обустройство объектов социальной сферы и их содержание составили 6,7 млн руб. и увеличились по сравнению с прошлым годом на 25,6%. За истекший год было организовано 4 мини – пекарни, до-

полнительно установлено 8 зернодробилок, 2 крупорушки, открыто 4 сепараторных пункта, создано 251 рабочее место.

Аналогичными, а в некоторых случаях и более высокими темпами кооператоры Ставрополья реализуют социальную миссию и в 2007 году. В настоящее время сельскому населению края предприятиями и организациями потребительской кооперации оказывается 70 видов платных услуг, тогда как в 2003 году их было только 40 видов. С учетом рекомендаций научно – практических конференций получили развитие такие виды бытовых услуг, как изготовление плетеной мебели, ремонт мебели, вспашка и полив огородов. За истекший период заключено 73 договора по организации общественных работ в районах края. На выполнение общественных работ привлечено 105 человек. Пелагиадским и Михайловским потребительскими обществами Шпаковского района переданы для нужд Церкви два здания магазинов, Новоалександровское райпо безвозмездно предоставило торговую площадь Михайло–Архангельскому храму для организации лавки по продаже церковных принадлежностей.

Процент выполнения плана товарооборота торговой сети потребительской кооперации в целом по краю за 2006 г. составил 99,2%, по отношению к прошлому году прирост составил в действующих ценах 18,9% и в сопоставимых ценах 6,6% соответственно. Принимаются меры по максимальному охвату розничным оборотом денежных доходов сельского населения Ставропольского края. По отношению к прошлому году оборот общественного питания в действующих ценах увеличился на 13,3%, а в сопоставимых ценах – на 2,7%. В 2006 году разработано и внедрено 113 видов кондитерских и кулинарных изделий. За год оказано услуг населению на 2,2 млрд руб. или почти в 2 раза больше, чем в прошлом году. Выполняя социальную миссию, кооператоры сеют разумное, доброе, вечное, борются со злом. Можно выделить реальные пути, которые приведут к укреплению кооперации России. Жизненно необходимы интеграция кооперативных организаций, расширение сфер их деятельности – от обработки земли до развития туризма и т.д. Мелкие кооперативные организации следует объединять с крупными. Только имея прибыль, кооперация может достойно выполнять социальную миссию.

Надо привлекать к работе в кооперации молодежь, учить ее, создавать условия для труда, достойно платить. Сегодня необходимо, чтобы в учебные заведения потребкооперации поступали на договорной основе. Необходимо готовить не конкурентов, а своих людей для потребительской кооперации.

Потребительская кооперация на Ставрополье охватывает товарооборотом только 11,8% всех денежных расходов сельского населения на покупку продуктов питания и непродовольственных товаров и 2,3% расходов на оплату услуг. Такие расчеты показывают, какие громадные резервы имеются для дальнейшего увеличения объемов деятельности потребкооперации в сельской местности, как в области развития товарооборота, так и сферы услуг.

Для более успешной реализации социальной миссии потребкооперации видится необходимым выработка целевой программы развития услуг. В целом по России потребительская кооперация обслуживает 100 тысяч населенных пунктов. И кооператоры должны дойти до каждой деревни, чтобы все жители имели возможность получать необходимые им бытовые услуги, потому что никто другой этого не сделает. Другое дело, какая форма предоставления услуги будет принята в том или ином населенном пункте. В районном центре это должны быть Дома быта. Они уже создаются. На сегодня их имеется 29 в 14 потребсоюзах Российской Федерации. А их надо иметь во всех районных центрах, и возложить на них организацию бытового обслуживания в районах. В крупных населенных пунктах необходимы стационарные предприятия, в мелких следует обеспечивать прием заказов и работу выездных мастеров.

На региональном уровне потребительским обществам и их союзам необходимо добиваться от органов власти и местного самоуправления разработки и принятия специальной региональной программы развития кооперации. Как, например, в Чувашской Республике, где есть региональный закон о государственной поддержке организаций потребительской кооперации. В декабре 2002 года Ставропольский крайпотребсоюз заключил Соглашение о взаимоотношениях с Правительством Ставропольского края на 2003–2005 гг. Целевая краевая Программа развития потребительской кооперации Ставрополья до 2008 г. находится на рассмотрении в Правительстве края.

Таким образом, можно констатировать, что организации потребительской кооперации Ставропольского края реализуют выполнение социальной миссии на селе в целом и по всем

конкретным направлениям достаточно высокими темпами, не снижая при этом темпов роста результатов и эффективности своей хозяйственной деятельности.

Однако проблемы потребительской кооперации России характерны и для организаций системы Ставропольского крайпотребсоюза. Поэтому при планировании деятельности организаций потребительской кооперации региона необходимо, учитывая все существующие проблемы, разрабатывать современные направления развития кооперативных организаций как в области социальной, так и хозяйственной деятельности.

Выше приведена экономическая оценка реализации социальной миссии организациями потребительской кооперации по традиционной методике, используемой сегодня всеми потребительскими обществами и союзами Российской Федерации.

Анализ существующей системы показателей экономической оценки реализации социальной миссии кооперативными организациями позволил авторам сделать вывод, что на сегодняшний день существует объективная потребность в разработке принципиально новой методики анализа и оценки экономической эффективности социальной деятельности организаций потребительской кооперации.

При разработке такой методики следует основываться на том, что:

– организации потребительской кооперации осуществляют два вида деятельности: социальную и хозяйственную, в связи с чем, необходима разработка автономной методики анализа и оценки экономической эффективности социальной деятельности организаций потребительской кооперации;
– анализ и оценка эффективности социальной деятельности организации должны проводиться с учетом того, что социальная и хозяйственная деятельности организации потребительской кооперации взаимосвязаны и взаимообусловлены;
– социальная деятельность организаций потребительской кооперации многогранна, что предполагает необходимость разработки достаточно широкого спектра показателей (от простых до комплексных), обеспечивающих оценку экономической эффективности социальной деятельности организаций потребительской кооперации.

Предлагаемая методика включает в себя определение факторов по направлениям социальной деятельности и оценку их влияния на финансовые результаты деятельности организации, определение рейтинговых оценок эффективности социальной деятельности организации по отдельным направлениям её социальной деятельности и в целом по организации, а также систему показателей экономической эффективности социальной деятельности организации. Определение (отбор) факторов по направлениям социальной деятельности и оценка влияния их на финансовые результаты деятельности организации осуществляется на основе построения корреляционно-регрессионных моделей финансовых результатов организации, показателями которых являются факторы социальной деятельности, включенные в модель.

Рейтинговая оценка эффективности социальной деятельности организации по отдельным направлениям ее социальной деятельности и в целом по организации определяется как детерминированная (комплексная) оценка способом многомерного анализа, получившего наиболее широкое распространение в практике анализа и оценки финансового состояния предприятий.

Оценка экономической эффективности социальной деятельности организаций потребительской кооперации на основе рейтинговой оценки, в соответствии с предложенной авторами методикой, обладает рядом преимуществ: методика базируется на комплексном многомерном подходе к оценке такого сложного явления как социальная деятельность организации; расчеты осуществляются на основе данных статистической (общей и внутриведомственной) отчетности; рейтинговая оценка эффективности социальной деятельности является сравнительной, так как она учитывает реальные достижения в социальной деятельности всех организаций, входящих в систему потребительской кооперации России; используется гибкий вычислительный алгоритм (в частности метод евклидовых расстояний); результаты расчетов, как итоговые, так и промежуточные, обеспечивают аналитика информацией, необходимой для принятия научно обоснованных управленческих решений по повышению эффективности социальной деятельности организации, в частности, для определения наиболее значимых и приоритетных на данный момент направлений социальной деятельности, как отдельной организации, так и системы потребительской кооперации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги Всероссийского конкурса «Лучший экономист потребительской кооперации» за 2006 год // Российская кооперация. 2007. № 23.
2. Итоги Всероссийского конкурса среди потребительских обществ на лучший кооперативный участок за первое полугодие 2007 года // Российская кооперация. 2007. № 40.
3. Итоги работы потребительских обществ, республиканских, краевых, областных потребсоюзов по кооперированию населения и увеличению численности пайщиков // Российская кооперация. 2007. № 40.
4. Материалы Российской научно-практической конференции «Перспективы развития и духовно-нравственные основы социально-экономической деятельности потребительской кооперации» // Российская кооперация. 2004. № 41–42.

МАГОМЕДОВ А.Г., ЯКУБОВ Т.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Проблемы методологии научно обоснованного выбора наиболее эффективных направлений развития предприятий различных сфер и отраслей национальной экономики, в том числе и в строительстве, приобретают важное значение на современном этапе хозяйствования. Однако необходимо отметить, что, несмотря на существующие фундаментальные теоретические разработки в области эффективности, практика управления, как особая сфера приложения трудовых и финансовых ресурсов, пока еще не располагает научно обоснованной методикой определения эффективности функционирования и развития предприятий строительного комплекса.

Отдавая должное существующим методическим подходам к оценке эффективности, мы считаем, что методика ее расчета нуждается в уточнении по следующим направлениям: обоснованного выбора критериев и состава показателей оценки эффективности; систематизация методов и разработка алгоритмов расчета показателей эффективности с позиций реальности их осуществления, т.е. обеспеченности информации; устранение повторного счета в расчетах эффективности по различным направлениям ее проявления, что является наиболее сложным и может быть реализовано только при помощи экономико-математических методов, в частности методов математической статистики.

Одним из важнейших условий эффективного функционирования и развития предприятий строительного комплекса является наличие обоснованных и достоверных оценочных показателей их деятельности. В конечном итоге, управление экономикой сводится к ее регулированию посредством изменения оценочных показателей. Стало быть, исключительно важное значение как в теоретическом, так и в практическом плане имеют вопросы, связанные с наличием оценочных показателей соответствующего состава и назначения, а также методики их исчисления. Проведенные соответствующие исследования современной экономической литературы и практики хозяйственной деятельности привели нас к следующим выводам [1, 2, 3]:

1. Для характеристики соответствующей экономической категории в частности, экономической эффективности строительного производства необходим один обобщающий показатель соответствующего назначения и методики исчисления. Другими словами применение системы частных показателей, каждый из которых характеризовал бы соответствующую экономическую категорию с отдельных сторон, является теоретически необоснованным и практические неприменимым, по причине, что каждый из этих показателей или дублировал бы друг друга, или приводил бы к противоречивым и взаимоисключающим результатам.

2. Состав и содержание показателей должен быть достаточным для обеспечения эффективного управления функционированием и развитием предприятий строительного комплекса.

3. Методика исчисления оценочных показателей деятельности предприятия должна быть обоснованной, достоверной и простой в применении.

Исходя из этих положений, мы пришли к выводу, что по составу и содержанию система этих показателей должна иметь в своем составе следующие характеристики, отражающие уровень развития строительного производства по различным направлениям:

1. Показатель результата производства (Р), как обобщающую характеристику достигнутого уровня развития производства за счет всех (интенсивных и экстенсивных) факторов.
2. Показатель производственной мощности (М), как обобщающую характеристику максимально возможного уровня развития производства за счет всех факторов:

$$M = max\ P,$$

т.е. показатель производственной мощности характеризует максимально возможный результат производства в строительной организации (как во времени, так и по производительности), который может быть достигнут при наилучшем (по качеству) использовании имеющихся производственных ресурсов, т.е. при максимальной эффективности производства.

Другими словами, разность между значениями производственной мощности и результата производства есть резервы роста или резервы повышения эффективности производства (ΔР);

$$\Delta P = M - P.$$

3. Показатель ресурсовооруженности (Кч) одного среднесписочного работника (Ч), как обобщающую характеристику экстенсивных факторов (экстенсификации) производства:

$$K_{ч} = \frac{K}{Ч},$$

где К – совокупность производственных ресурсов (основных производственных, вещественных оборотных фондов и рабочей силы).

4. Показатель ресурсоотдачи (эффективности производства) (Эф), как обобщающую характеристику достигнутого уровня развития производства за счет интенсивных факторов (интенсификации):

$$Э_{ф} = \frac{P}{K}.$$

5. Показатель производительности труда (П), как обобщающую характеристику достигнутого уровня развития производства за счет всех факторов (интенсивных и экстенсивных) при сопоставимой численности работников. Другими словами, показатель производительности труда является обобщающей характеристикой достигнутого уровня научно-технического прогресса:

$$П = \frac{P}{Ч}.$$

6. Показатель производительной силы труда (обобщающий показатель возможного уровня развития НТП):

$$П_{т} = \frac{M}{Ч}.$$

7. Показатель экологической эффективности (снижения экологического ущерба) деятельности предприятий в процессе строительства и эксплуатации объектов и сооружений.

Известно, что комплекс работ по строительству различных объектов и сооружений приводит к определенным нарушениям экологической обстановки в районе строительства. В значительной степени это обусловлено производством специальных видов работ, которые предопределяют необходимость проведения ряда мер, предупреждающих экологические нарушения. В этой связи представляется обоснованным подход, в соот-

ветствии с которым в знаменателе приведенного ниже отношения, отражающего способ исчисления показателя экологической эффективности деятельности строительного предприятия должны быть учтены все затраты за вычетом затрат на предотвращение экологических нарушений, т.е.:

$$Э'_{ф} = \frac{P_{пол}}{З_{пол} - З_{эк}},$$

где: $P_{пол}$ – полный результат производства, достигнутый на уровне анализируемого структурного производственного звена; $З_{пол}$ – полные затраты предприятия, осуществленные на достижение $P_{пол}$; $З_{эк}$ – затраты, связанные с предупреждением экологических нарушений.

Такой подход к учету экологического фактора при определении экологической эффективности обусловлен тем, что невозможно количественно оценить результат снижения последствий экологических нарушений в числителе отношения, отражающего способ исчисления показателя эффективности деятельности строительного предприятия.

Непосредственно величину экологического эффекта можно определить, как разницу между значениями экономической эффективности, определяемой с учетом затрат, связанных с предупреждением экологических нарушений и экономической эффективности, исчисляемой по показателю полных затрат:

$$\Delta Э^{эк}_{ф} = Э'_{ф} - Э_{ф} = \frac{P_{пол}}{З_{пол} - З_{эк}} - \frac{P_{пол}}{З_{пол}}$$

8. Показатель косвенной экономической эффективности деятельности строительных предприятий, проявляющийся как в освоении природных богатств страны, так и в развитии сопутствующих отраслей народнохозяйственного комплекса.

Принципиально важное значение здесь приобретает вопрос, связанный с социальным эффектом, который связан, с одной стороны, с возможностью привлечения дополнительного количества трудовых ресурсов на период строительства различных объектов и сооружений, что особо важно в условиях трудоизбыточного региона, с другой – в освоении природных ресурсов, в развитии отраслей социальной и транспортной инфраструктуры.

Экономическая наука и практика пока не располагает общепризнанной методикой количественной оценки величины этого эффекта. Вместе с тем, некоторые частные характеристики косвенного социального эффекта могут быть представлены, например, через показатель снижения уровня безработицы в регионе; через рост показателя объемов производства по всем смежным отраслям региона и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. *МагомедовА.Г.* Экономика, планирование и управление научно-техническим прогрессом производства в строительстве. Махачкала: ДГУ, 1986.
2. *Чистов Л.М.* Измерение и анализ результата и эффективности строительного производства. М.: Стройиздат, 1984.
3. *Чистов Л.М.* Эффективность программно-целевого управления народнохозяйственного комплекса. Л.: Знание, 1988.

МАИРОВА М.Р., ОЗБЕК Б.-Й., АБАЗОВА М.В.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Функционирование информационных систем в регионе оценивается с точки зрения ее эффективности по различным критериям. Оценка эффектов на микроуровне хозяйствования связана с деятельностью крупного производства, фермы, компании. На макроуровне эффек-

ты связаны с возможностью реализации крупномасштабных мероприятий. Оценка эффектов хозяйствования может быть связана с оценкой доходности предприятия, с достижением и реализацией общественных интересов (например, уровень и качество жизни). Информационные системы могут оцениваться с позиций возможности осуществлять: 1) долгосрочные прогнозы; 2) цели; 3) разработка программ; 4) ресурсы; 5) целевые программы; 6) потребность в ресурсах; 7) оценка программы с точки зрения целей и ресурсов; 8) принятие программ; 9) разработка ресурсных программ; 10) ресурсные программы; 11) комплексный план; 12) модели отраслевой и региональной субоптимизации; 13) народнохозяйственные оптимизационные макромодели; 14) комплекс межотраслевых и межрегиональных моделей, в том числе межотраслевой и межрегиональный баланс; 15) социальная сбалансированность планов; 16) неэкономические ресурсы; 17) функционирование системы.

При этом вводится коэффициент относительной важности, коэффициент состояния и сроков осуществления прогнозов, коэффициент взаимной полезности. Эти данные используются для сравнения 1) и 2) критериев с 3) - в результате вырабатывается оценка на данный момент.

Это осуществимо лишь при системном подходе к описанию социально-экономического объекта, когда формализация по характеру конструкции представляет собой систему моделей, то есть такую их совокупность, в которой каждая модель непосредственно (через целевую функцию) или опосредовано (позволяя прогнозировать поведение соответствующего объекта) отображает либо имманентные интересы какой-либо ячейки институциональной структуры экономики или социальной структуры информационного общества, либо эмерджентные интересы социально-экономической системы, а отдельные модели сопряжены друг с другом прямым и обратным каналами связи [2, 3].

Такая система оценки способна характеризовать эффективность хозяйственной деятельности и экономической системы региона в целом, и ее взаимодействие со средой, что может быть использовано для активного управления развитием социально-экономической системы.

Оценка эффективности информационных систем тесно связана с оценкой информационных ресурсов и оценкой качества информации [4].

В целом шкала оценок информационных ресурсов и информационных систем – неразработанная проблема, хотя занимаются ею с 60-х годов. По данным специализированной литературы, можно выделить более 20 показателей, которые различные авторы используют при оценке эффективности [1]: полнота охвата первичных изданий; уровень аналитико-синтетической переработки; вид вторичных документов, с помощью которых информация доводится до потребителя; длительность сроков переработки первичных изданий и доведение до потребителя вторичных документов; полнота охвата мирового информационного потока; степень использования сигнальной информации; показатель экономии времени потребителей информации; степень релевантности и пертинентности информации; своевременность поступления информации; точность и достоверность информации; новизна информации; доступность информации для каждого потребителя; затраты на информационное обслуживание и др.

Одни из этих показателей ориентированы на определение эффекта, достигнутого внутри системы, другие оценивают эффективность по внешнему воздействию на научно-исследовательский процесс и сферу общественного производства. В первом случае критерием эффективности является удовлетворение запросов; во втором – уровень внедренных новшеств, заимствованных из информационных источников.

Однако, ни один из этих показателей не дает обобщенной оценки информационным ресурсам, а лишь отражает некоторые аспекты функционирования информационных систем [1].

Для этой информации особенно актуально понятие её качества -качественна та информация, которая заставила её потребителя изменить свою позицию. Определены некоторые общие требования к данной информации.

1. Выходной материал не должен быть объёмным. Задача инициатора не собрать много разных сведений, а сделать материал неуязвимым для аргументов потребителя. Необходимо, прежде всего, хорошо представлять себе его позицию в разных аспектах, а этого можно добиться только на базе серьезного информационного анализа.

2. Информация должна быть достоверной. Необходимо уметь выделять из массы источников только авторитетные – будь то люди или документы. Иначе говоря, необходимо хорошо ориентироваться в системе коммуникаций.

Подготовка качественной в указанном понимании информации требует больших затрат. До начала работы следует просчитать соотношение «затраты – прибыль» с учетом того эффекта, который будет получен, если потребитель изменит свою позицию.

Специфика оценки информационных систем заключается в том, что оценка в данном случае означает отбор имеющих отношение к событию, конкретной задаче факторов, оценку ситуации перед применением технологии, ее применение и затем оценку ситуации после начала применения технологии [3].

С учетом выявленных особенностей для диагностики и анализа качества работы информационных систем в региональной экономике вводится понятие качество информации, которое оценивается по различным параметрам: корректность, непротиворечивость и т.д. (табл. 1). Оценка осуществляется по 10-балльной шкале, при этом, если суммарная оценка качества информации (СОКИ) менее 50% (30 баллов), то ее качество определяется как неудовлетворительное, а при значении СОКИ-80% и более, как высокое.

Таблица 1

Оценка качества информации

Параметр оценки качества информации	Оценка по 10-бальной шкале									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Корректность										
Непротиворечивость										
Точность										
Оперативность										
Релевантность										
Пертинентность										
Суммарная оценка качества										

Внешние эффекты негативного свойства вызывает также неконтролируемое хаотичное возникновение новых источников информации и возможность опубликования работы в день ее написания. Это приводит к снижению оперативности обработки информации, усложнению поиска, затруднению систематизации и классификации, возникновению «информационного шума» и, в конечном счёте, к ухудшению качества информации и информационного обслуживания на ее основе [4].

В тоже время можно отметить, что количество числа пользователей, числа источников информации в печатном и электронном виде непрерывно растет (например, по тематике “экономика сельского хозяйства” существует свыше 100 наименований периодических изданий только на русском языке). Одновременно изменяются и интересы пользователей. Проведенное исследование изменений интересов пользователей позволяют сделать вывод об устойчивом спросе на эту информационную продукцию по тематике: методы управления экономикой и экономические аспекты организации и техники систем управления.

Анализ информационного обслуживания на основе Базы Данных и Реферативного Журнала «Организация управления» ВИНИТИ РАН отражает общую тенденцию роста числа источников информации не только в печатном, но и в электронном виде. За период с 1996–2006 год существенно изменились требования к информационным услугам. В 1,5 раза сократилось количество пользователей, которые работают с бумажными носителями, причем потребность в электронном виде (дискеты и т.д.) осталась на прежнем уровне, хотя на момент начала исследования готовность использовать электронные носители высказали 60% , в то же время использование CD-ROM выросло с 12% до 18%, Основная часть пользователей (более половины) высказывалась за применение и печатной, и электронной продукции. В качестве новых информационных продуктов пользователи имеют возможность получать электронные реферативный журнал – аналог печатной версии.

Согласно ряду исследований, многие проблемы, связанные с использованием компьютерной техники, возникают, в основном, по вине персонала.

Взаимодействие человека с информационной средой имеет ряд особенностей, усугубляющих вредные влияния на человека. Воздействия информационной среды на человека характеризуются перманентностью и персональностью. В этой связи становится очевидной необходимость выработки новой социальной технологии, направленной на адаптацию человека, способного жить и действовать в современной информационной среде [4].

Имеют место неправомерные виды использования системы ИНТЕРНЕТ, например, системы электронной почты: массовая рассылка нежелательных почтовых сообщений, рекламы; рассылка сообщений через сервер-посредник; фальсификация информации об отправителе электронной почты [2], что приводит к превращению ИНТЕРНЕТ в мировую «информационную свалку», на которой, как и на мусорной свалке можно найти ценные предметы, но с большим трудом.

Поэтому вопросы защиты информации, борьба с "пиратством" является одной из основных задач по созданию цивилизованных информационных сетей. Это крайне важно и для коммерческих и для политических структур. Основой национальной информационной политики стран мира должно стать определение степени ответственности информационных институтов за распространение информации (знаний). Производство и управление, оборона и связь, транспорт и энергетика, финансы, наука и образование, средства массовой информации, – все зависит от интенсивности информационного обмена, полноты, своевременности и достоверности информации.

Информационная инфраструктура общества превращается в мишень оружия будущего, которое определяется как оружие информационное. В настоящее время мировое сообщество озабочено состоянием защиты национальных информационных ресурсов в связи с расширением доступа к ним через открытые информационные сети. Именно эти сети являются каналом будущих информационных агрессий. К информационному оружию следует отнести широкий класс приемов и способов информационного воздействия на противника – от дезинформации и пропаганды до средств радиоэлектронной борьбы. Однако, более точно информационным оружием можно назвать средства уничтожения, искажения или хищения информационных массивов; средства преодоления систем защиты; средства ограничения допуска законных пользователей; средства дезориентации работы технических средств и компьютерных систем.

В условиях создания и использования глобальной информационной сети национальные информационные ресурсы стран, обеспечивающих своим пользователям работу в мировых сетях, становятся взаимно уязвимы. В современных условиях возникают все новые и новые виды и способы угроз информационной безопасности, в том числе и информационные способы угроз. К последним относятся: нарушения адресности и своевременности информационного обмена, противозаконный сбор и использование информации; несанкционированный доступ к информационным ресурсам; незаконное копирование данных в информационных системах; использование средств массовой информации с позиций, противоречащих интересам граждан, организаций и государства; хищение информации из библиотек, архивов, банков и баз данных; нарушение технологии обработки данных.

В условиях неопределенности рыночной среды, характеризуемой нестабильной политической и экономической ситуацией резко повышается значимость принимаемых на предприятии решений в сфере маркетинга.

В связи с этим представляется актуальным рассмотреть факторы, ограничивающие или искажающие маркетинговую информацию, поступающую к высшему руководству предприятия [3]. Условно назовем эти факторы или ситуации информационными фильтрами.

На любом предприятии существует некоторое количество информационных фильтров, ограничивающих поступление информации, в том числе и маркетинговой, к высшему руководству, что негативно сказывается на качестве принимаемых им решений в сфере маркетинга продукции предприятия, особенно в условиях быстро меняющейся внешней среды.

Понимание природы ограничения информационных потоков на предприятии позволяет в определенной степени компенсировать их отрицательное воздействие на процесс принятия решений.

Рассмотрим информационные фильтры, ограничивающие поступление маркетинговой информации к руководству предприятия, вполне типичных для российских предприятий, вне зависимости от их величины и формы собственности.

1. Фильтр организационного несовершенства проявляется в отсутствии на предприятии единого центра обработки и анализа маркетинговой информации, поступающей к руководителю предприятия от ряда подразделений (различные коммерческие и экономические службы), представленной в различном исполнении (формате).
2. Фильтр низкой квалификации-1 проявляется в отсутствии на предприятиях хороших специалистов в области поиска и представления маркетинговой информации, а значит качество проведения этих работ, как правило, невысокое.
3. Фильтр низкой квалификации-2 проявляется в неумении высшего руководства работать с маркетинговой информацией. Многие высшие руководители не любят признаваться в непонимании или незнании чего-либо, опасаясь уронить свой авторитет перед подчиненными и, вследствие этого отторгают не понятую информацию.
4. Фильтр метода обработки информации проявляется во введении ограничивающих условий, характерных для того или иного математического метода применяемого при обработке маркетинговой информации. При неправильно выбранном методе обработки может быть утеряна (отсечена) важная информация.

Во избежание этого, для обработки маркетинговых данных можно рекомендовать метод экспертных оценок который наиболее мягким образом работает даже с интуитивной – самой ценной, информацией.

5. Фильтр успешных установок проявляется в стремлении менеджеров использовать стандартные методы решения возникающих проблем, уже отработанные ранее на подобных задачах (опыт управленца).

Наиболее типична такая ситуация в сфере принятия маркетинговых решений, поскольку осознание актуальности маркетинга на российских предприятиях идет «сверху вниз», и поэтому взаимное непонимание между высшим и средним менеджментом особенно сильно.

Важно, чтобы шеф помимо выдачи указаний не только «делился» маркетинговой информацией (по принадлежности) с подчиненными, но и всячески поддерживал систематическое повышение маркетинговой квалификации менеджмента на предприятии.

Тем самым уменьшается эффект «сопротивления» среднего менеджмента, при реализации маркетинговых мероприятий.

Выявление информационных фильтров на предприятии и работа по уменьшению их вредного влияния на качество маркетинговой информации заключается в создании комфортной информационной среды для процесса принятия управленческих решений относительно поведения предприятия на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Канторович Л.В., Горстко А.В.* Оптимальные решения в экономике. М.: Наука, 1972.
2. *Кузнецова Н.П.* Информационная экономика в условиях глобализации // Мировая экономика на пороге нового тысячелетия. СПб., 2003.
3. *Мисаков В.С.* Имитационная модель процесса формирования информационного механизма управления. Ставрополь: ИСПИ ЮР НОЦ, 2007.
4. *Прохоров А.* «Электронная Россия» – программа третьей индустриальной революции // Компьютер Пресс, 2002. № 4.

МАЙМУЛА Г.В., ЗАХАРОВА И.Ю.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Туризм – одна из наиболее ведущих динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В 2006 г. на туризм приходилось 12,3% мирового валового продукта, в отрасли работало – 8,7% от общего числа занятых. Основные тенденции развития туризма в мире: жесткая

конкуренция; рост требовательности туристов; изменчивость предпочтений туристов при выборе курортов; сегментация спроса и, как следствие, растущая специализация курортов.

Учитывая, сложившиеся условия разрабатываются новые стратегии и долгосрочные программы развития. Совершенствование курортов – масштабная задача, связанная с финансовыми рисками, и поэтому главным инициатором выступает государство.

Туризм России неразрывно связан с мировой туристической отраслью. В 2006 г. на эту отрасль в России приходилось 9,6% ВВП, постоянно увеличивается количество занятых.

Краснодарский край – самый массовый курорт в России. В 2006г. курорты региона посетило 7,8 млн туристов. Все больше россиян выбирает зарубежные курорты. Привлекают разнообразие отдыха, цена и качество обслуживания. Наиболее посещаемые курорты Турции, Кипра, Греции, Болгарии, Венгрии, Испании, Италии, Чехии. Чтобы сохранить лидирующие позиции и обеспечить долгосрочный рост туристской отрасли, Краснодарскому краю необходимо сформировать современное конкурентоспособное туристическое предложение.

Основные стратегии развития следующие:

1. Формирование портфеля курортов для привлечения широких слоев туристов из России и СНГ. Это направление предполагает определение приоритетной тематической специализации курортов и их позиционирование для целевых групп потребителей. Чтобы повысить конкурентоспособность Черноморского побережья Краснодарского края, будут созданы 4 основных курорта по 10 тематическим направлениям:
   А. Сочи – современный горно-морской курорт, центр бизнеса и фестивалей, здоровья и СПА;
   Б. Туапсе – отдых для массового туризма, центр автотуризма;
   В. Геленджик – активный пляжный отдых для средних и обеспеченных слоев населения с обширным набором дополнительных возможностей (городские развлечения, активный отдых, экстрим, экотуризм);
   Г. Анапа – семейный курорт, предлагающий возможность спокойного отдыха в разных форматах (ссылка Администрация Края).
2. Создание эффективной системы продвижения продукта с помощью маркетинга и дистрибуции. Данная цель предполагает усиление позиций Краснодарского края в продвижении туристского продукта. Необходимо усилить позиции Краснодарского края в туристических агентствах и магазинах розничных продаж туристических путевок, развить единую информационную систему туристических ресурсов края.
3. Повышение качества и конкурентоспособности всех частей туристского продукта – создание современных форматов гостиничного комплекса и широкого спектра дополнительных услуг для соответствия спросу мировых стандартов.

В настоящее время наблюдается значительный дефицит качественного предложения трех- и четырех звездочных гостиниц. Гостиничное предложение не выдерживает конкуренции с зарубежными направлениями по соотношению цены и качества. Дефицит качественного предложения при наличии спроса в сочетании со значительной долей спроса со стороны туристов, приводит к повышению цен. Уровень гостиничного обслуживания сильно отстает от стандартов зарубежных курортов: все процессы и стандарты – от процесса поселения и состояния номера и организации питания и предоставления дополнительных услуг.

Структура гостиничной сети края имела на 2006г. следующий вид: 45% приходилось на частный сектор и минигостиницы, которые предоставляют нестандартизированные услуги; 20% турбазы; 12% детские оздоровительные лагеря; 10% базы отдыха, 3% кемпинги. Таким образом, 80% – доля нестандартизированного и зачастую низкокачественного предложения жилья, 20% гостиничного жилья, соответствующего мировым стандартам.

Данное предложение практически не представлено в турагентствах, что снижает как уровень услуг для клиентов, так и эффективность продвижения предложения. В Краснодарском крае практически не представлены новые форматы гостиничного бизнеса. Существует всего несколько современных гостиниц, организованных по «групповому» принципу. Номера квартирного типа с гостиничным обслуживанием. Несмотря на богатые возможности края по развитию экологического и природного туризма отсутствует предложение комплексов вилл и гостиниц, расположенных в отдалении от других туристических объектов.

Гостиничный сектор составляет основу туристского предложения, полноценная конкурентоспособность может быть только при комплексном усовершенствовании всех его компонентов. Необходимо дополнительное строительство знаковых объектов показа и развлечений, наличие которых продлевает туристический сезон. К таким объектам относятся бизнес-центры, СПА и лечебные центры, спортивные, развлекательные и торговые комплексы, объекты культуры. Существует спрос со стороны активных российских туристов на данный вид услуг. Так, открытие в Геленджике сафари-парка существенно повысило популярность этого курорта и привлекло значительный поток туристов.

Намечается дальнейшее развитие дополнительных услуг, которое предполагает зонирование территорий в соответствии с концепцией развития, т.к. на сегодня часто хаотичная застройка приводит к избыточному количеству средств размещения с недостатком дополнительных услуг. Развитие многих дополнительных услуг (объекты показа, тематические парки, гольф-поля) часто не привлекательно с инвестиционной точки зрения, и для поддержания таких объектов необходимо единое планирование территории и государственное участие.

Расширение пропускной способности аэропортов, повышение уровня сервиса аэровокзальных и железнодорожных комплексов, т.к. все три вида транспортного сообщения играют (железнодорожный, авиа, авто) играют важную роль в туристской индустрии Краснодарского края, обслуживая различные сегменты с учетом их потребительских предпочтений.

Туристы Краснодарского края активно используют для переезда авто- и железнодорожный транспорт. Как правило туристов с авиаперевозкой значительно ниже. С наиболее низким уровнем дохода предпочитают железнодорожный транспорт, с высоким авиатранспорт.

Авиатранспорт Краснодарского края по пассажирообороту значительно уступает зарубежным конкурентам Турции, Кипра, Египта и др. стран. Аэровокзалы Адлера, Анапы, Краснодара по площади, уровню комфорта и обслуживания значительно уступают зарубежным аэропортам, и это является существенным негативным фактором для туристов с высоким уровнем доходов.

Высоки затраты и на авиабилеты, которые обусловлены ограничениями по приему больших самолетов на взлетных полосах в Адлере и Анапе; недостаточным объемом турпакетов, что ограничивает использование более дешевых характерных рейсов. Железнодорожная инфраструктура также оставляет желать лучшего. Необходима реконструкция путей железных дорог и сети вокзалов.

Основные факторы, снижающие конкурентоспособность автотранспортного сообщения: неудобства, связанные с организацией дорожного сообщения, узкие места на ряде ключевых автотрасс, неразвитая дорожная инфраструктура в ряде перспективных территорий.

Сообщение между главными курортом – Сочи и остальным побережьем затруднено из-за сложных условий вождения и загруженности трассы от Сочи до Туапсинского района. При этом практически не используется водное сообщение между курортами. Не во всех районах побережья Черного моря развита вообще в достаточной степени транспортная инфраструктура. Проблема существует в районах Большого и Маленького Утриша; территория находится вблизи скоростных дорог, но не имеет хороших подъездных путей. Внутренняя сеть дорог состоит из проселочных дорог, не предназначенных для потоков пассажиров.

4. Благоустройство курортных городов является главным направлением совершенствования современной туристско-рекреационной отрасли. Основные факторы, снижающие конкурентоспособность пляжей Краснодарского края, в сравнении с другими рекреационными зонами являются: грязное побережье, плохо развития инфрастуктура, отсутствие пляжей в приоритетных территориях.

Пляжи края не соответствуют мировым стандартам. Вместо мелкой гальки пляжи покрыты булыжниками. Волнорезы находятся в полуразвалившемся состоянии, а ширина пляжа во многих местах не превышает 20 метров. Атмосфера курортных городов края также уступают мировым стандартам.

Существует проблема коммуникационной инфраструктуры, которая в основном связана с частыми перебоями воды в районе г. Анапа, Геленджика, нехваткой канализационных мощностей и глубоководных выпусков и наличием незаконных свалок. По оценкам экспертов Комитета ЖКХ Краснодарского края дневной недостаток воды в Геленджике и Анапе составил в 2006г. 18 тыс. куб. м в сутки. Нехватка водосточных мощностей во многих случаях является

основной причиной высокой загрязненности моря, т.к. количество туристов превышает тот уровень, который может поддерживать водоочистительная инфраструктура Черноморского побережья. Незаконные свалки резко ухудшают экологическую обстановку и восприятие курортных городов. На всем побережье нет ни одного мусороперерабатывающего завода.

Несовершенны также способы организации отдыха в Краснодарском крае. Большинство туристов, отдыхавших в сезон 2006 г. отдыхают без путевок, 80% из них размещаются самостоятельно .

Деятельность турагентов недостаточно эффективна для продвижения туристического продукта Краснодарского края: 20% турагентств Центрального федерального округа предлагают отдых на Кубани; 80% агентств занимаются либо зарубежными турами, либо не считают Краснодарский край в настоящий момент приоритетным направлением.

На современном этапе возможно создание нового конкурентоспособного предложения, для этого существует ряд предпосылок: 1) стабильный, растущий спрос на курортные услуги; 2) единственный теплый морской курорт на территории России. Например, в г. Сочи средняя температура в январе месяце составляет +4˚, +6˚, климат субтропический влажный, что способствует разнообразию и богатству природы.

Основными барьерами для развития туризма в Краснодарском крае являются: отсутствие крупных государственных территорий, где возможно создание нового современного предложения; неопределенность земельных отношений и правил развития курортов; короткий сезон отдыха; недостаточный спрос со стороны туристов с высоким уровнем доходов; недостаточный уровень профессиональных навыков, незнание лучшей практики у частных собственников.

Исходя из туристских стандартов в условиях мировой конкуренции, необходимо усовершенствовать рекреационный комплекс Кубани с учетом следующих направлений: привлекательности для иностранцев; европейский уровень чистоты моря и пляжей; уникальность природы и богатого культурного наследия Кубани.

Это позволит создать современную престижную курортную зону, которая будет способна конкурировать с европейскими курортами Болгарии, Чехии, Хорватии. Для достижения такого положения необходимо разработать стратегические цели, которые будут выражаться в следующем: 1. Позиционирование курорта на туристском рынке и формулировка его конкурентного предложения, например, Россия Краснодарский край – отдых в горах Кавказа, пляжный отдых на побережье, возможность насладиться разнообразной природой и богатой культурой региона. Позиционирование курорта позволяет дифференцировать его по отношению к другим туристским направлениям и сконцентрировать усилия государства и частного сектора на создании гармоничного туристического предложения для целевого сегмента. 2. Необходимо определить составляющие туристского продукта (проживание, транспорт, дополнительные услуги и благоустройство курортных городов).

По решению Администрации Краснодарского края к 2015г. на Черноморском побережье будет выделено 4 курорта, границы которых определены в соответствии с административным делением побережья и структурой управления по муниципалитетам. Это Анапа, Геленджик, Туапсе и Сочи. Новороссийск не включен, т.к. является курным индустриальным портом.

Для каждой территории разработана концепция курорта. Сочи – современный горнолыжный курорт, центр фестивалей, оздоровительный курорт. Целевые перспективные показатели (2015 г.): увеличение количества туристов с 3,5 млн чел. В 2006г. до 6 млн чел. ; рост доходов от туризма; целевой средний расход на поездку в долл. США: в 2006 г. – 500 долл., 2010 г. – 600 долл., 2015 г. – 800 долл.

Намечены перспективы в рамках развития курорта: комплексное развитие новых территорий с компактным расположением мест отдыха в Имеретинской бухте и Магри до 75 тыс. новых койко-мест; застройка имеющихся площадок в г. Сочи, Хосте, Вардане до 10 тыс. новых мест; целевой развитие инфраструктуры: создание торговых центров, ресторанов, разработка маршрутов экскурсий по горам, усовершенствование бизнес-центров.

Курорт Туапсе. Направление – тематический пляжный отдых, горные маршруты, спорт (велосипедный, скалолазание, рафтинг). Планируется по данным Администрации Краснодарского края и г. Туапсе: увеличение количество туристов: 2006 г. – 2 млн чел., 2010 г. – 2,5 млн чел., 2015 г. – 3 млн чел.; рост доходов от туризма с 0,8 млн долл. в 2006 г. до 1,5 млн долл. в 2015 г.; массовая

застройка свободных площадок в Ольгинке, Агое, Джубге, Лермонтово до 20–30 тыс. новых мест; реконструкция и уплотнение в бухте Инал; развитие горно-спортивных маршрутов и экскурсий.

Курорт Геленджик. Основная концепция – активный пляжный отдых для среднего класса. Целевые показатели развития: увеличение туристов с 1,8 млн чел. В 2006 г. 2 млн чел. в 2010 г., до 2,5 млн чел. в 2015 г.; рост доходов от туризма; комплексное развитие новой территории с застройкой в окрестностях Геленджика (Криница и Джанхот) до 15–30 тыс. дополнительных мест; застройка свободных площадей в Кабардинке и Толстом мысе; развитие дополнительных развлечений и горных экстримальных маршрутов.

Курорт Анапа. Концепция – семейный курорт, предлагающий возможности спокойного отдыха в разных форматах: пляжный отдых, семейный, парусный спорт и серфинг. Основные направления в развитии курорта: увеличение количества туристов с 1 млн чел. в 2006 г. до 1,5 млн чел. в 2010 г. до 2 млн чел. в 2015 г. [5]; рост доходов от туризма в 2006 г. составил 0,8 млн долл., в 2010 г. составит 1 млн долл., в 2015 г. – 1,8 млн долл.; комплексное развитие территории на Благовещенской косе до 25 тыс. новых мест.; застройка имеющихся площадок в Анапе, Малой бухте, Большом Утрише, Варваровой щели; развитие детских тематических развлечений, создание яхт-клуба в районе Утриша.

Активнее необходимо использовать побережье Азовского моря. Авторы предлагают рекреационную территорию в перспективе разделить также на несколько зон отдыха:

1. Ейская зона – основная концепция туризма – пляжный отдых, спортивный отдых. Центр оздоровления опорно-двигательной системы с использованием целебных грязевых источников озера Ханского.
2. Зона Должанской косы – пляжный и оздоровительный туризм.
3. Таманский полуостров. Концепция рекреационной зоны – пляжный отдых, культурно-исторические маршруты, спорт (велосипедный, спортивное рыболовство), природные маршруты с посещением грязевых вулканов.

При реализации масштабных проектов по развитию туризма возможно добиться значительного эффекта. Количество туристов на Черноморском побережье может увеличиться с 6 млн чел. в 2006г. до 10 млн чел. в 2010 г., до 13 млн чел. 2015 г. [1]. Кубань сможет конкурировать с курортами Турции, Египта и Болгарии. Увеличится также рост доходов от туризма в 2006 г. 3,5 млн долл., в 2010 г. – 5 млн долл., в 2015 г. – 8,5 млн долл. (без учета инфляции). Значительный рост доходов увеличит и налоговые поступления в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Кроме того, развитие туризма будет активно способствовать усовершенствованию транспортной, социальной инфраструктуры, развитию сельского хозяйства, особенно пригородного направления (садоводство, овощеводство, птицеводство), перерабатывающей промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГУГ «Краснодарский краевой социологический центр» – «Комплексное изучение проблем развития курортно-рекреационного комплекса Краснодарского края», 2006.
4. Официальный сайт Департамента инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края // http://www.dips.kubangov.ru/
5. Официальный сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами // http://www.rosoez.ru/

МАНТАЕВ Х.З.

ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛАНДШАФТОВ Г. ГРОЗНОГО И МЕРЫ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Среди существующих глобальных проблем человечества экологические проблемы являются первоочередными после проблемы войны и мира. Утончение и прорыв озонового слоя, избыточное накопление диоксида углерода в составе воздуха и, как следствие этого, уже на-

чавшееся потепление климата, кислотные дожди, загрязнение, засорение и истощение вод, экологическое состояние урболандшафтов – вот неполный перечень экологических проблем, которые позволяют утверждать, что в мире сложился и существует экологический кризис.

Деградация окружающей природной среды и ее последствия – лишь одна сторона проявления экологического кризиса. Другой стороной, социальной, является кризис государственных и общественных структур, не способных обеспечить проведение эффективных мер по экологической безопасности общества. Если до начала боевых действий в 1994 году г. Грозный относился к первой десятке экологически неблагоприятных городов пост советского пространства, то и сейчас, несмотря на то, что крупные промышленные предприятия загрязнители разрушены и не функционируют, экологическая напряженность не спадает. Сохранению напряженности способствуют: наличие радиоактивных источников под развалинами жилых кварталов, предприятий и учреждений, возникающие радиационные и химические аварии, наличие горящих нефтескважин, кустарная переработка нефти и многое другое. При этом понимания важности экологических проблем по-прежнему нет.

Оценка современного состояния компонентов урболандшафтов г. Грозного. Состояние геологической среды. Разнообразный рельеф поверхности Чеченской Республики обусловлен ее сложной геологической историей. По геологическому строению и характеру рельефа территория Чеченской Республики может быть разделена на четыре части.: Терско-Кумскую низменность, Терско-Сунженскую возвышенность, Чеченскую равнину и горную часть, которая состоит из Черных гор, Пастбищного, Скалистого и Бокового Хребтов.

Из-за богатств недр и в связи с запросами нефтяной промышленности геологическая среда Чеченской Республики изучена сравнительно лучше. В результате научных исследований, а также практических работ достигнуты большие успехи в познании геологического строения территорий Республики и закономерностей образования и расположения полезных ископаемых.

Известно, что на территории Чеченской Республики в промышленном освоении находились более 40 месторождений полезных ископаемых, в том числе 22 месторождения нефти и попутного газа.

Многие месторождения, особенно общераспространенных полезных ископаемых, осваивались не комплексно, что привело к неоправданному строительству новых предприятий, дополнительным затратам, увеличению масштабов вредного воздействия на окружающую среду.

Так, Ханкальско-Белгатойское месторождение по добыче песчано-гравийной смеси разрабатывали 4 организации.

Ведомственный подход к добыче нерудных строительных материалов привел к грубым нарушениям природоохранного законодательства, и для обеспечения сохранности земельных ресурсов, устранения опасности в паводковой зоне требуются большие восстановительные работы.

На Аргунском месторождении, разрабатываемом «Чеченавтодором», невыполнение требуемых природоохранных мероприятий привело к разрушениям на левом берегу р.Аргун, затоплению поймы и появлению разработок на площади более 50 гектаров, образованию опасной зоны у с.Бердыкель, нарушен левый берег р.Аргун.

На территории г.Грозного вследствие рытья многочисленных ям по добыче нефтеконденсата разрушена целостность земных пластов (почвогрунта), в результате материнские породы (гравий, песчаник и глины) вместе с нефтепродуктами оказались вынесенными на земную поверхность.

В процессе разработки месторождений полезных ископаемых, добычи нефти, нерудных строительных материалов, а также использования угодий предприятиями агропромышленного комплекса с 1990 года рекультивационные мероприятия не проводились.

Состояние атмосферного воздуха. Состояние воздушного бассейна определяется массой и концентрацией вредных веществ, поступающих с отходящими газами. Масса выбросов, приходящихся на одного человека, проживающего на соответствующей территории, зависит как от антропогенной нагрузки на территорию, так и от плотности населения. Ввиду отсутствия мониторинга воздушной среды говорить о значениях выбросов вредных веществ от источников в атмосферу в среднем по республике не приходится.

Основными загрязнителями атмосферного воздуха с начала военных действий в 1994 году были горящие нефтяные скважины. С конца 1999 по 2006 год их число в республике колебалось от 28 до 40, а вокруг г. Грозного их было 24. Загрязнению воздушной среды способствовали также выделение канцерогенных веществ в зонах нефтерозлива и кустарной добычи и переработки нефтеконденсата, повсеместное присутствие грязи, мусорных свалок (бытовых, строительных, промышленных), луж, испарений с загрязненных водоемов, а также отсутствие прежних, нормально функционирующих зеленых насаждений. Фоновое загрязнение воздушного бассейна г. Грозного в 2006 г. показало значительное превышение предельно допустимых концентраций по углероду, сере, азоту, а также пыли.

За период с 1996 по 2006 гг. в республике возникли 2 крупные химические аварии: на территории бывшей воинской части, вблизи с.Ермоловка была опрокинута емкость с окислителем ракетного топлива (меланис); на территории завода им. Анисимова – слив , и только по чистой случайности удалось избежать человеческих жертв.

Состояние водных ресурсов. В последнее время все острее становится проблема охраны и рационального использования водных ресурсов республики. Актуальность этой проблемы определяется серьезными нарушениями стабильности развития природных экосистем, что связано с хозяйственной деятельностью человека, в результате которой водные ресурсы подвержены загрязнению, засорению и истощению.

Истощению водных ресурсов способствует увеличение водопотребления на хозяйственно-бытовые нужды, а также нарушение установившегося соотношения между площадями, занятыми лесами, древесно-кустарниковой и многолетней травянистой растительностью, – с одной стороны, и посевами однолетних сельскохозяйственных культур – с другой. Вырубка древесно-кустарниковой растительности в бассейнах рек в прибрежных водо-охранных зонах и на горных склонах привели к резкому уменьшению меженного стока, обмелению и потере своего хозяйственного значения реками Чеченской Республики. Уменьшение меженного стока способствует тому, что мезоформы рельефа русла, сформированные в период прохождения паводка, не могут быть реконструированы меженными потоками, поэтому практически любой весенний, осенний или дождевой паводок вызывает затопление пашенных земель.

Вследствие уменьшения водности рек одновременно происходит снижение уровня состояния грунтовых вод, гидрологически связанных с рекой. Уменьшение водности ухудшает санитарное состояние малых рек, по причине пониженной разбавляющей способности их вод даже при неизменной концентрации вредных веществ в сбрасывающих водах; не единичны случаи высыхания русел некоторых речных притоков.

Другой проблемой водных ресурсов Чеченской Республики является их загрязнение и засорение. Основными источниками загрязнения водных объектов являются нефть и нефтепродукты, сельское хозяйство и бытовые сточные воды.

Водные ресурсы Чеченской Республики складываются из поверхностных и подземных вод. Разрешенный лимит их использования составляет 1764 млн куб.м/год, в том числе: поверхностных вод – 1454 млн куб.м/год, подземных – 310 млн куб.м/год.

Краткая характеристика использования водных ресурсов на хозяйственные нужды в 1988 году показывает, что наиболее крупными водопользователями являлись: агропромышленный комплекс (67% от общего забора поверхностных вод), ПОЭЭ «Грозэнерго» (14%), ПО «Грознефтеоргситез» (4%).

Анализ показывает, что не все предприятия и организации (водопользователи) эффективно используют воду. Так, агропромышленный комплекс теряет до 40% воды, что объясняется низким КПД (62%) системы орошения.

К большим потерям приводил и бессистемный забор воды предприятиями нефтяной, нефтеперерабатывающей и энергетической промышленности.

Значительные потери воды имели место из-за эксплуатационной ненадежности систем коммунального хозяйства (прорывы водопроводной сети, неудовлетворительное состояние объектов канализации).

При изобилии пресной воды в Чеченской Республике ощущается постоянная нехватка питьевой воды. Потери свежей воды при ее фактическом дефиците составляли 340 млн куб. м/год.

Особую тревогу вызывало загрязнение водных объектов нефтью и нефтепродуктами, связанное со сбросом неочищенных промышленных стоков промышленными предприятиями, с неудовлетворительным хранением и нарушением регламентов применения и хранения минеральных удобрений и пестицидов, а также эксплуатации животноводческих ферм агропредприятиями. Ежегодно на предприятиях нефтедобычи происходили 300 прорывов нефтепроводов, что приводило к загрязнению почвы и водных объектов. Имеют место случаи загрязнения почвы и водных источников в процессе бурения нефтяных скважин [1].

Серьезнейшей проблемой является накопление шламов на предприятиях нефтепереработки и электроэнергетики.

Постоянными загрязнителями рек и водоемов являются населенные пункты, не имеющие очистных сооружений, автотранспортные и промышленные предприятия, где нет локальных очистных сооружений и ливневых систем.

Сегодня в эксплуатационном режиме нет ни одного очистного сооружения города Грозного, продолжается сброс неочищенных сточных вод в р. Сунжа.

Положение усугубляется тем, что на территории Заводского и Октябрьского районов г. Грозного, где сосредоточивались нефтеперерабатывающие предприятия, почва пропитана нефтепродуктами на глубину до 17 метров, что вызывает сильное загрязнение грунтовых вод. Количество нефтепродуктов, содержащихся в грунтах только Заводского района г.Грозного, оценивается более 15 млнтонн.

Периодически проводимые гидрохимические наблюдения с большими интервалами во времени не позволяют сегодня дать достоверную оценку состояния водных объектов республики. Однако наблюдения, проводимые в устьевой части р. Терек, дают основания судить о высоком уровне загрязнения рек Чеченской Республики.

Состояние земельных ресурсов. Общая выявленная площадь земель, загрязненных нефтепродуктами промышленного происхождения, по территории Чеченской Республики составляет 1011,5 га.

Большой урон экологической обстановке в республике нанесли мини-заводы по переработке нефти. В результате их эксплуатации с 1996 года нарушено 2102 га земель. На территории г. Грозного вследствие рытья многочисленных ям по добыче нефтеконденсата разрушена целостность земных пластов (почвогрунта), в результате материнские породы (гравий, песчаник и глины) вместе с нефтепродуктами оказались вынесенными на земную поверхность. О степени загрязнения почвы нефтепродуктами по г. Грозному можно судить по количеству вырытых колодцев для добывания конденсата, а загрязнение почвы в других населенных пунктах можно установить визуально по дислокации мини-установок и расположению нефтескважин и нефтепродуктов.

Свалки хозяйственно-бытового мусора занимают площадь 235 га. В населенных пунктах и городах республики не предпринимаются должные меры по их ликвидации, контролю, сбору и утилизации.

Санитарно-эпидемиологическая обстановка. В результате военных действий санитарно-эпидемиологическая обстановка в республике резко ухудшилась, что непосредственно сказывается на здоровье населения. Если до начала боевых действий в 1994 году г. Грозный относился к первой десятке экологически неблагоприятных городов постсоветского пространства, то и сейчас, несмотря на то, что крупные промышленные загрязнители не функционируют, экологическая напряженность не спадает. Ее сохранению способствуют продолжающиеся боевые действия на территории республики, наличие радиоактивных источников под развалинами жилых кварталов, предприятий, учреждений, организаций, возникающие радиационные и химические аварии, наличие горящих газовых факелов и нефтескважин, кустарная переработка нефти на мини-установках, загрязнение почвы, открытых водоемов и подпочвенных вод нефтепродуктами, обилие различных свалок, нарушенная система водопровода и канализационных стоков, многочисленные лужи, грязь, сильная запыленность. В 1997 году в Заводском районе г. Грозного был отмечен выход грунтовых вод, содержащих нефтепродукты на поверхности земли, наблюдалась сильная загазованность приземного слоя атмосферы, многократно превышающая ПДК вредных веществ: ксилола до 190 раз, аммиака и сернистого ангидрида в 10 раз. Эти вещества, относящиеся ко второму классу опасности, могли создать угрозу массового отравления людей.В населенных пунктах образованы сти-

хийные свалки в поймах рек или на подступах к селам. В г. Грозный также отсутствует организованная свалка мусора, плановая очистка не производится. Бытовой мусор собирается за многоквартирными домами в ближайшем их окружении и не убирается до весны, а жители частного сектора, живущие на берегу р. Сунжа, сбрасывают мусор, как и другие бытовые отходы, в реку. Строительный мусор накоплен в городской черте. Город не очищен от развалин и завалов. Возникшая сеть кустарных нефтеперегонных установок зачастую располагается вблизи или непосредственно в жилых зонах. Их количество доходило до 15 тысяч у одного населенного пункта, и до сих пор они оказывают воздействие на окружающую среду и здоровье населения. За период с 1997 по 2000 годы отмечены резкий рост числа соматических заболеваний органов дыхания, желудочно-кишечного тракта, кожных покровов и слизистых оболочек, нервной и мочегонной системы, заболевания крови и органов кроветворения, онкологических заболеваний, патологий беременности и врожденной патологии новорожденных, рост детской смертности. Отмечалось отягощение течения хронических болезней и туберкулеза. Центром Госсанэпиднадзора Чеченской Республики была установлена связь роста числа злокачественных заболеваний крови с увеличением переработки нефти и нефтепродуктов на мини-установках.

Основные направления по экологической оптимизации урболандшафтов г. Грозного. В целях оздоровления экологической обстановки на территории г. Грозного необходимо: Атмосферный воздух: сократить общие выбросы вредных веществ в атмосферу, в том числе специфические – от автотранспорта и горящих факелов; довести уровень выбросов вредных веществ в атмосферу от источников загрязнения до предельно допустимых. Обеспечить полное достижение санитарных норм по г. Грозному и не превышение их по районам республики по всем вредным веществам [2]; провести комплекс воздухоохранных мероприятий, включающих использование экологически чистых видов топлива, централизацию теплоснабжения, широкое внедрение и использование нетрадиционных источников получения энергии (ветряные двигатели, гелиоустановки), поиск экологически и экономически эффективных решений по созданию микро- и мини-электростанций на горных реках; строительство ГЭС; обеспечить перевод автотранспорта на менее токсичное газовое топливо и неэтилированные бензины, внедрение нейтрализаторов отработанных газов, строительство постов и пунктов контроля технического состояния автомобилей; перестройка технологии ныне действующих и вновь строящихся промышленных предприятий на безотходное производство; создание санитарно-защитных зон вокруг промышленных предприятий, их оптимальное расположение с учётом розы ветров; вынос наиболее токсичных производств из города и густонаселенных пунктов в малонаселенные районы с непригодными или малопригодными для сельскохозяйственного использования землями, установление санитарно-защитных зон вокруг промышленных предприятий; создание сети постов по контролю за состоянием атмосферного воздуха.

Геологическая среда. В целях уменьшения отрицательного воздействия на окружающую природную среду процессов, связанных с добычей, переработкой и сжиганием углеводородного сырья, необходима всемерная экономия топливно-энергетических ресурсов. Этот путь в настоящее время наиболее перспективен. Рост добычи и использования ископаемого топлива приводит к увеличению различных выбросов вредных веществ, оказывающих отрицательное влияние на природу.

Основной объём отходов загрязнителей при освоении нефтегазовых месторождений связан с бурением скважин. При этом особую актуальность приобретает проблема утилизации и обезвреживания отходов бурения. Лучшее решение в данном случае – безотходная технология.

Основной загрязнитель при бурении нефтегазовых скважин – шлам, образующийся в результате очистки бурового раствора от пустой породы, поднимаемой из скважины. Шлам токсичен из-за наличия в нем органических добавок, которыми обрабатывается буровой раствор. Непромытый шлам губительно воздействует на живые организмы вокруг скважины.

Сброс непромытого бурового шлама и буровых сточных вод запрещен. Надо достичь такой степени очистки, при которой объем шлама, скапливающийся на буровой площадке, был бы минимальным, а образующиеся сточные воды можно было бы вновь использовать на технические нужды. В настоящее время создана технологическая схема замкнутой технологии

очистки отходов бурения на буровой площадке, что позволит утилизировать один из основных источников загрязнения – пластовую воду – путём закачки ее вновь в скважины.

Успешное решение вопросов экономии минеральных и топливно-энергетических ресурсов требует широкого применения достижений научно-технического прогресса на стадии добычи, повышения отдачи недр.

Непосредственно для повышения масштабов ресурсосбережения следует: ввести научно обоснованную систему рентных платежей, распространив ее не только на добывающую, но и на обрабатывающую промышленность; разработать систему комплексных мероприятий по широкому вовлечению в народнохозяйственный оборот вторичных ресурсов как на отраслевом, так и на производственном уровне; разработать систему материального стимулирования ресурсосбережения (на уровне отраслей, объединений, ведомств); перейти к системе экономического стимулирования за конечный результат ресурсосбережения, отказаться от стимулирования «за прирост».

Возникающие проблемы природопользования должны рассматриваться и решаться на базе развития фундаментальных наук, планомерной организации производственного процесса. Этому должны способствовать и такие мероприятия, как разработка юридических норм охраны природы, обучение основам экологии, широкая пропаганда мер природоохранной деятельности среди населения.

Земельные ресурсы. Сложившаяся неблагоприятная ситуация в охране и использовании земельных ресурсов, главного национального богатства республики, требует безотлагательного принятия решений, направленных на улучшение их экологического состояния.

Среди комплекса мероприятий по улучшению состояния земельных (почвенных) ресурсов необходимо выделить: улучшение земельного фонда в рамках самого сельского хозяйства (борьба с эрозией почв, использование органических удобрений, мелиорация, биологические средства); рекультивация земель, нарушенных при добыче, переработке, хранении и перевозке нефти и нефтепродуктов; переориентация сельскохозяйственного производства с техногенных приоритетов на экологические; экологизация мероприятий по развитию сельскохозяйственного производства; борьба с водной и ветровой эрозией; создание берегозащищающих насаждений и полезащищающих лесополос в равнинных районах республики; борьба с опутыванием затеречных земель, мелиорация бурунных пастбищ, закрепление эродированных земель.

Для снижения степени проявления деградационных процессов, оценки ущерба, нанесенного земельным ресурсам, и обоснования мероприятий по улучшению земель республики необходимы систематические наблюдения за состоянием почвенного и растительного покрова. За последние годы работы по мониторингу земель, их почвенному и геоботаническому обследованию из-за отсутствия финансирования не проводились.

Водные ресурсы. При рассмотрении мер по оздоровлению общего экологического состояния водных ресурсов первоочередными следует считать: мероприятия по восстановлению и ремонту магистральных нефтепроводов; возобновление нормального функционирования механических и биологических очистных сооружений г. Грозного; комплекс работ по локализации и последующей ликвидации образованного нефтепродуктами загрязнения геологической среды; создание в г. Грозном гидрохимлаборатории для проведения углубленных исследований компонентов бассейнов рек Терек, Сунжа. Одной из составных частей первоочередных мероприятий по снижению ущерба от загрязнения вод Терека нефтепродуктами считается внедрение системы раннего обнаружения и мониторинга аварийного разлива нефти на водных объектах. При сбросе 1 куб. м неочищенных сточных вод портится 40–60 куб. м природных чистых вод. Чтобы очищенные сточные воды стали пригодными для использования, требуется 7–14-кратное их разбавление. Только тогда воды рек могут стать пригодными для вторичного использования, но и в этом случае с некоторыми ограничениями.

Дальнейшее развитие промышленности и сельского хозяйства республики вызовет резкое увеличение потребления воды и образование еще больших объемов загрязненных вод. Поэтому параллельно с возрождением экономики республики необходимо решить весь комплекс водоохранных и природоохранных мер.

В связи с этим важное значение приобретают комплексное и рациональное использование поверхностных и подземных водных ресурсов и борьба с загрязнением водоёмов.

Первая группа мероприятий по охране вод от загрязнения включает создание новых, более действенных санитарно-инженерных правил, согласно которым можно определить качество воды не только в местах выпуска.

В РФ установлены и действуют условия спуска сточных вод в водоемы. Эти условия регламентированы специальными правилами охраны поверхностей вод от загрязнения сточными водами, которыми установлены нормативы качества воды для водоемов питьевого и культурно-бытового водоиспользования, а также рыбохозяйственных нужд.

Существует стандарт общих требований к составу и свойствам воды водоемов и пунктов питьевого и культурно-бытового водоиспользования. Эти требования следующие: содержание взвешенных веществ в воде водоемов после спуска сточных вод не должно увеличиваться больше чем на 0,25–0,75 мг/л. На поверхности водоема не должно быть плавающих примесей (пленок, пятен, минеральных масел и др.); вода не должна приобретать запахов и привкусов интенсивностью более двух баллов, обнаруживаемых непосредственно или при последующем хлорировании; окраска не должна изменяться в столбике воды высотой 10–20 см.; температура водоема летом в результате спуска сточных вод не должна превышать температуру воды в наиболее жаркий месяц более чем на 3оС; реакция не должна выходить за пределы РН 6,5–8,6; после смешивания сточных вод с водой количество растворенного кислорода в водоеме в любой период года не должно быть ниже 4 штук, отобранном до 12 часов дня; биохимическая потребность в кислороде – БПК (количество кислорода, необходимое для биохимического загрязнения аэробными бактериями, определяемое лабораторно при 20оС) не должна превышать 3 мг/л для водоемов хозяйственно-питьевого водоснабжения и 6 мг/л для водоемов, используемых для купания, спорта и отдыха населения); вода не должна содержать возбудителей заболеваний; должны строго соблюдаться нормы предельно допустимой концентрации радиоактивных и других ядовитых веществ в воде.

Мероприятия по борьбе с загрязнением водоемов связаны также с совершенствованием технологий и внедрением производств, позволяющих полностью исключить сброс сточных вод.

Очень эффективно в борьбе с загрязнением водоемов повторное и оборотное водоснабжение на предприятиях всех отраслей промышленности. При этом свежая вода должна забираться на пополнение безвозвратных потерь, а сброс в водоемы сточных вод прекращается. Оборотные системы водоснабжения можно использовать и в сельском хозяйстве, где требуется большой расход на орошение.

Согласно действующему законодательству государственной охране и регулированию пользования подлежат все воды: поверхностные, подземные и почвенная влага.

Все организации, деятельность которых влияет на водный режим, обязаны: проводить на используемых территориях гидромелиоративные, лесомелиоративные, агротехнические и санитарные мероприятия, улучшающие водный режим и исключающие возможность вредного воздействия на почву; использовать водные источники, не превышая установленных норм, бережно расходовать поливные, грунтовые и артезианские воды, не допуская их непроизводительного расходования; сооружать на всех предприятиях, сбрасывающих в водоемы сточные воды, очистные устройства с искусственной или естественной очисткой; не допускать загрязнения или заиливания нерестовых вод, а также засорения проходных путей к ним; при проектировании строительства гидротехнических сооружений предусматривать мероприятия, обеспечивающие охрану и воспроизводство рыбных запасов.

В регулировании водного режима рек и предохранении их от обмеления особенно велика роль лесов, поэтому чрезвычайно важно строгое соблюдение режима лесопользования в зонах водоохранных лесов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Байраков И.А., Умаров М.У., Гайрабеков У.Т.* Концепция экологического оздоровления окружающей среды Чеченской республики. Грозный: РИО ЧГУ, 2002.
2. *Байраков И.А., Мантаев Х.З.* Антропогенно-техногенное воздействие на экосистемы г. Грозного и их последствия // Материалы региональной межвузовской научно-практической конференции «Вузовская наука в условиях рыночных отношений». Грозный, 2003.

МИРЗОЯН Е.Л.

СТРУКТУРИРОВАННЫЙ РАБОЧИЙ ПЛАН СЧЕТОВ НА БАЗЕ МЕТОДА АВС

В мировой учетной практике внедрение системы АВС происходит на основании структурированного рабочего плана счетов, который коррелируется со структурой предприятия по двум основным позициям: увязка с органограммой предприятия для целей определения и организации учета по центрам возникновения затрат; увязка с соответствующими видами деятельности или функциями предприятия.

Для реализации структурированной информации, как показывает международный опыт, рабочий план счетов должен иметь от 6 до 25 знаков, что особенно важно для организации учета затрат по трем направлениям: организация учета затрат по элементам; постановка учета по функциям; распределение затрат по строительным объектам и заказчикам.

Дж. Дейли обоснованно приходит к выводу, обобщив опыт сотен предприятий, что структурированный рабочий план счетов включает 10 разделов, что позволяет создать высоко аналитичную и эффективную систему учета. Структурированный план счетов позволяет даже компании с одним производственным подразделением и сотней человек персонала организовать учет издержек по детализированному перечню их отдельных элементов в сочетании с группировкой по функциональным отделам. В совокупности это даст от 500 до 1000 различных субсчетов [1, с. 126].

Крупные предприятия (ОАО «Балтика», РАО ЕС «Россия» и др.) имеют структурированные планы счетов с разрядностью 19-25 знаков, что обеспечивает взаимосвязанный синтетический и аналитический учет в разрезе от 1 до 2 миллионов аналитических позиций.

Все это приводит к необходимости разработки стандарта предприятия «Структурированный рабочий план счетов».

При разработке стандарта автор придерживалась следующих основных положений.

Во-первых, в основу структурированного рабочего плана счетов разных отраслей должен быть положен стандарт предприятия.

Во-вторых, рабочие планы счетов используются более чем 100 лет с введением налога с прибыли после 2-ой мировой войны в целях реализации одобренной налоговыми органами методики исчисления налогов. Структурированные рабочие планы счетов используются около 30 лет в целях создания мощных информационных систем в управлении ресурсным потенциалом в условиях реинжиниринга бизнеса.

В-третьих, в основу структурированного рабочего плана счетов положены 6 принципов построения плана счетов И.Ф. Шерра и план счетов Э. Шмаленбаха, в котором интегрированные управленческие счета калькулирования себестоимости и калькулирования месячного результата: затраты и себестоимость по элементам; центры затрат; себестоимость доходов; результаты.

Хорошо организованная система финансовой отчетности дает возможность распределить издержки, отраженные по отделам или подразделениям (в данном случае выделить издержки на содержание бухгалтерии), а затем издержки отдела распределить по видам деятельности пропорционально количеству персонала, занятому в каждом из них, заработной плате или любой другой базе распределения. Если такое распределение не проводилось, то начальник отдела, как правило, выбирает базу распределения на основе своего опыта [1, с. 152].

В отношении реконструкции главной книги рекомендуется использовать 3 правила: Правило 1. Объединяйте взаимосвязанные счета. Правило 2. Детализируйте статьи до уровня отделов. Правило 3. Корректируйте экономически несостоятельные данные [2,с. 319].

В-четвертых, после завершения идентификации видов деятельности необходимо определить затраты на виды деятельности. Начать следует с главной бухгалтерской книги, которая станет своего рода точкой отсчета при определении потока затрат в АВС. Именно в главной бухгалтерской книге вы сможете отыскать всю нужную финансовую информацию о ресурсах компании. Например, какова величина выплаченной заработной платы вплоть до текущего

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

момента в этом году? Какова величина амортизационных отчислений? Какова задолженность по налогам? Как эти данные соотносятся со сметой расходов (сколько мы должны были потратить)? [2, с. 317].

В-пятых, структурированный рабочий план счетов должен обеспечить управление ценообразованием. Структурированный рабочий план счетов полезен при установлении цен на основе издержек по видам деятельности, поскольку группирует издержки в разрезе подразделений или хозяйственных функций. Такие функции могут включать несколько связанных видов деятельности. Функциональные издержки можно распределить по отдельным видам деятельности на основе имеющейся информации за прошлые периоды времени, по звеньям цепочки создания стоимости продукта [1, с. 125].

Для учета распределения затрат по функциям в системе 30-х счетов целесообразно использовать счет 36 «Распределение затрат по функциям», а для создания информационной базы калькулирования счет 37 «Распределение затрат по объектам и заказчикам».

В-шестых, структурированный рабочий план счетов создает возможность получения релевантной отчетной информации.

С учетом этих положений автором предлагается стандарт предприятия «Структурированный рабочий план счетов».

В стандарте предприятия представлены 3 вида финансового учета: производственной направленности; экономической направленности; доходной направленности.

Все эти системы финансового учета имеют место в российской практике и построены на основе использования 30-х счетов и ориентированы на применение метода АВС.

Метод АВС – это метод распределения издержек. В любой компании информация об издержках накапливается в системе финансовой отчетности. Приобретение и оплата товаров и услуг отражается на счетах расчетов с поставщиками, начисление и выплата заработной платы – на счетах расчетов по заработной плате, затем информация об этих операциях отражается в Главной книге. В зависимости от принятого рабочего плана счетов в Главной книге применяются различные методы группировки издержек [1, с. 140].

В стандарте для отражения особенностей используемой Главной книги в условиях применения метода АВС предусмотрено 2 раздела: балансовые счета; счета «Доходы – Затраты – Результаты».

Балансовые счета сгруппированы в 6 разделов: I – «Основные средства и внеоборотные активы». II – «Производственные запасы». III – «Денежные средства». IV – «Расчёты». V – «Кредиты и финансирование». VI – «Капитал и резервы».

Балансовые счета позволяют определить финансовый результат по формуле: финансовый результат = Сальдо активных счетов – Сальдо пассивных счетов.

Раздел «Доходы – Затраты – Результаты» имеет 3 подраздела: I – Бухгалтерская себестоимость. II – Себестоимость по методу АВС. III – Финансовый результат по счету 99: бухгалтерский; по методу АВС в разрезе объектов и заказчиков.

Для определения бухгалтерской себестоимости предназначены 30-е счета: Счет 30 «Материалы». Счет 31 «Оплата труда». Счет 32 «Отчисления на социальные нужды». Счет 33 «Амортизация». Счет 34 «Прочие расходы». Счет 35 «Свод затрат по элементам». Счет 39 «Остатки производственных ресурсов».

Бухгалтерская себестоимость определяется 3 способами:

1-ый. С = 330-34 ± Н1,2 (при использовании финансового учета производственной направленности);

2-ой. С = 330-34 ± О1;2 (экономическая направленность);

3-ий. С = 330,32 ± Н1,2 (доходная направленность),

где: 330-34 – затраты по элементам, учтенные на 30-34 счетах;

330,32 – затраты по элементам, учтенные на 30 счете и перегруппированные на 32 счете;

Н1,2 – незавершенное производство на начало и конец периода;

О1;2 – остатки производственных ресурсов на начало и конец периода.

Для определения себестоимости по методу АВС предназначено 2 счета: 1. Счет 36 «Распределение затрат по функциям». 2. Счет 37 «Распределение затрат по объектам и заказчикам».

В настоящее время используется 3 варианта метода АВС.

1-ый вариант предназначен для использования метода АВС периодически в качестве дублирующего метода. Этот вариант, однако, скорее способен повысить доходы их авторов, чем реальную рентабельность их клиентов. Для подавляющего большинства компаний составление всяческих отчетов по издержкам или внутренней финансовой отчетности отнюдь не считается смыслом деятельности (за исключением разве что аудиторских и консалтинговых компаний). Как сфера научных исследований, метод АВС вполне способен сформировать собственный класс бюрократов, бесконечно углубляющих и детализирующих анализ издержек вплоть до самых мелких и рутинных операций. Чтобы получить какие-то выгоды от его применения, компания должна соблюдать принципы существенности собранной информации и ее соответствия насущным нуждам менеджеров [1, с. 145].

2-ой вариант предполагает использование 2-х методов: бухгалтерского и АВС.

Тем не менее многие компании применяют АВС наряду с традиционными методами учета издержек. Причина такого положения кроется в том, что АВС используется в основном для обоснованного распределения издержек по видам деятельности. Расчет же полной себестоимости продукта или обслуживания отдельных клиентов пока проводится в рамках традиционного управленческого учета. Поэтому не так уж редко встречаются компании, модифицирующие информацию об издержках по видам деятельности для нужд ценообразования или анализа рентабельности с помощью электронных таблиц. Можно надеяться, что практика одновременного применения двух систем учета издержек постепенно изживет себя по мере развития возможностей программного обеспечения для АВС [1, с. 145].

При этом необходимо отметить, что если две системы учета издержек используются одновременно, то, как правило, традиционные методы учета издержек применяют в бухгалтерском учете, например, для оценки запасов или определения себестоимости реализованной продукции. Метод АВС используется для принятия управленческих решений, в частности, для решений о разработке новых видов продуктов, анализа рентабельности производственной программы и т.п. [1, с.145].

3-ий вариант, интеграция метода АВС в систему бухгалтерского учета, для чего предназначены счета: 36 «Распределение затрат по функциям», собранным на счете 35 «Свод затрат по элементам». 37 «Распределение затрат по объектам и заказчикам», сгруппированным на счете 36.

3 подраздел стандарта предприятия предназначен для определения финансового результата:

а) бухгалтерского по данным бухгалтерского распределения затрат по формуле:

$$Фб = Д - Сб,$$

где: Фб – бухгалтерский финансовый результат; Д – доходы; Сб – бухгалтерская себестоимость;

б) по методу АВС на основании использования правил формирования центров видов деятельности: Правило 1. Группируйте виды деятельности по отделам. Правило 2. Предусматривайте возможность формирования центров видов деятельности по запросу. Правило 3. Формируйте встроенные центры видов деятельности «гнездовым» методом [2, с. 321]. Правило 4. Определяйте реальную себестоимость и результаты по объектам и заказчикам.

Глубоко структурированная система счетов в рабочем плане счетов, соответствующая организационной структуре компании, представляет хорошую основу для исходной классификации ресурсов для целей АВС. Хотя эта классификация ресурсов не идеальна для учета издержек, однако она намного предпочтительнее по сравнению с неструктурированной информацией, используемой большинством компаний. По мере совершенствования процедур АВС, разработки все более совершенного программного обеспечения требования управленческого учета все в большей степени влияют на классификацию информации в системе финансового учета [1, с. 136].

Предложенная модель стандарта предприятия позволяет получить учетно-аналитическую информацию, используемую для управления ценами на строительную продукцию.

Структурированный рабочий план счетов полезен при установлении цен на основе издержек по видам деятельности, поскольку группирует издержки в разрезе подразделений или хозяйственных функций. Такие функции могут включать несколько связанных видов де-

ятельности. Функциональные издержки можно распределить по отдельным видам деятельности на основе имеющейся информации за прошлые периоды времени, по звеньям цепочки создания стоимости продукта [1, с. 125].

Предложенный и апробированный стандарт предприятия «Структурированный рабочий план счетов» ориентирован на использование тридцатых счетов в финансовом учете производственной, экономической и доходной направленности на базе использования балансовых счетов и счетов доходы – затраты – результаты в целях определения бухгалтерского результата и результата по методу АВС по объектам и заказчикам, что обеспечивает предприятие учетно-аналитической информацией для управления ценообразованием на строительную продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дейли Дж.* Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества. М.: Издат. дом «Вильямс», 2004.
2. *Терни П.* Разумный учёт: как получить истинную картину затрат с помощью системы АВС. М.: Издат. дом «Секрет фирмы», 2006.
3. *Шерр И.Ф.* Бухгалтерия и баланс. М.: Экономическая жизнь, 1925.
4. *Шмаленбах Э.* Счётные планы. Опыт универсальной классификации счетов производственных предприятий. Л.: Экономическое образование, пин. Красной газеты, 1928.

МИСАКОВ А.В., БАСАЕВ И.Б., МИСАКОВА З.В.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ В АПК

Тяжелая экономическая ситуация, сложившаяся в реформенный период в нашей стране, негативно отразилась на агропромышленном комплексе.

Реформирование экономики сельского хозяйства, предусматривающее переход к рыночным принципам в организации и управлении производством, привело к реорганизации всей структуры АПК, включая систему производственно-технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Развитие технического сервиса в сельском хозяйстве, происходящее в условиях формирования рыночных отношений, определяет необходимость теоретического осмысления сущности и особенностей рынка машинно-технологических услуг.

В отечественной экономической литературе рынок определяется как совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере обмена.

Структура рынка предполагает выделение в его составе следующих основных элементов: 1) объекты рынка – специфический товар, являющийся основным для данного рынка и давший ему название; 2) субъекты рынка – субъекты хозяйствования, выступающие на рынке как покупатели и продавцы специфичного для него товара; 3) инфраструктура – совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Особенность рынка машинно-технологических услуг составляет то, что объектом купли-продажи является услуга непосредственно в форме деятельности, а не продукта.

По определению Т. Арасланова, «услуга – это целесообразная трудовая деятельность юридического или физического лица, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющая те или иные потребности производства и человека» [1]. Исходя из данного определения, следует различать потребительские и производственные услуги. Машинно-технологические услуги относятся к производственным, являются не конечным, а промежуточным продуктом и используются в дальнейшем для производства сельскохозяйственной продукции.

Объектом рынка, по мнению Т. Арасланова, услуга становится лишь тогда, когда ее начинает выполнять специализированное сервисное предприятие, когда она становится объектом общественного разделения труда и эквивалентно-возмездного обмена результатами деятельности между партнерами рынка [1]. Имея стоимостную оценку и являясь объектом купли-продажи услуга становится специфической формой товара.

Анализируя работы ряда авторов, исследовавших вопросы маркетинга услуг [2, 3, 4], можно выделить следующие особенности, отличающие услугу от физических товаров:

1. Услуга, как продукт, рождается в результате взаимодействия покупателей и продавцов и органически включает в себя элементы каждого из них.
2. Услуга не может быть отделена как от системы продавца, так и от системы покупателя и функционировать на рынке автономно, как другие товары, в результате этого на рынке услуг не существует торговых посредников и каналов товародвижения.
3. Сделки на рынке услуг заключаются на товар, который фактически еще не произведен, процесс производства, доставки и потребления происходит одновременно, а не последовательно, как в случае с физическими товарами.
4. Услуга не может быть накоплена, в резерве могут находиться лишь ресурсы для ее производства.

Применение машин в сельском хозяйстве послужило основой для возникновения организационных и экономических взаимоотношений в сфере производственно-технического обслуживания, поскольку использование техники обусловило потребность сельскохозяйственных товаропроизводителей в услугах по материально-техническому снабжению, помощи в эффективной производственной и технической эксплуатации машин. Подобный вид услуг в настоящее время получил название агротехнического сервиса [2].

Часто в экономической и специальной литературе встречается более узкое понятие технического сервиса, как комплекса услуг по ремонту и техническому обслуживанию, то есть – в сфере технической эксплуатации машин.

В широком смысле, технический сервис в сельском хозяйстве рассматривается как совокупность услуг по обеспечению сельских товаропроизводителей машинами, оборудованием, запасными частями к ним, ремонтными материалами, а также эффективному использованию и поддержанию машин в исправном состоянии в течение всего периода эксплуатации.

Машинно-технологическое обслуживание сельскохозяйственных товаропроизводителей является одной из составных частей агротехнического сервиса и затрагивает сферу производственной эксплуатации техники, включая в себя совокупность услуг по выполнению основных механизированных сельскохозяйственных работ, оказываемых на договорной основе [2].

Специфика сельскохозяйственных механизированных услуг проявляется под воздействием особенностей сельскохозяйственного производства, а также обусловлена вышеперечисленными отличиями услуг как рыночного товара и заключается в следующем:

1. Качество механизированных услуг широко колеблется в зависимости от погодных условий, исполнителя, особенностей почв в обслуживаемом хозяйстве и других причин.
2. Конечный эффект, полученный в результате использования услуг, зависит не только от их качества, а обусловлен множеством естественно-природных факторов.
3. Услуга по выполнению механизированной сельскохозяйственной работы представляет собой конкретную потребительную стоимость лишь в определенное время и на определенной территории.
4. Периоды возникновения потребности в услугах обусловлены сроками проведения сельскохозяйственных работ и характеризуются значительными сезонными колебаниями.

С точки зрения возможности изменения сроков выполнения, все механизированные услуги, также как и сельскохозяйственные работы объединяются в следующие группы: услуги, связанные с определенным сроком; текущие, равномерно распределенные; услуги, сроки выполнения которых могут быть изменены; услуги с условно-изменяемыми сроками выполнения; непредвиденные.

К услугам, связанным с определенным сроком, относится выполнение большинства полевых работ в земледелии: посев, уход, борьба с сорняками и вредителями, уборка урожая. Эти

сроки обусловлены биологическими закономерностями, несоблюдение их может привести к потерям или недобору урожая. Именно эти сельскохозяйственные работы создают периоды «пиковой» потребности в услугах.

Текущие, равномерно распределенные механизированные работы наиболее полно представлены в животноводстве, к ним относится приготовление и раздача кормов, механизированная чистка помещений и др. Потребность в услугах по выполнению подобных работ, как правило, незначительна, поскольку текущие равномерные работы сельскохозяйственные товаропроизводители стремятся выполнять самостоятельно.

К механизированным услугам, сроки выполнения которых могут быть изменены, относится, например вывоз органических удобрений и приготовление компостов. Выполнение этих работ не определено жесткими сроками, но ограничено во времени.

К услугам с условно-изменяемыми сроками относится выполнение работ, сроки которых могут быть изменены при наличии определенных условий. Например, засушливое, холодное или дождливое лето могут сдвинуть начальные сроки уборки; применение более совершенных средств защиты растений может полностью исключить повторные обработки; изменение технологии может сократить или удлинить сроки выполнения работ во времени.

Услуги по выполнению непредвиденных работ обусловлены, как правило, появлением особых обстоятельств: ликвидация последствий стихийных бедствий, химическая обработка при массовом появлении вредителей и т.п.

Наряду с услугами, как объектом рынка, другим составляющим структурным элементом являются его субъекты: производители и потребители машинно-технологических услуг.

Особенностью данного рынка является крайняя неоднородность потребителей, различных по своей организационно-правовой форме, размерам, специализации, финансово-экономическому состоянию. Спектр производителей услуг может быть также достаточно широк.

Особое место в этой сфере принадлежит специализированным предприятиям – машинно-технологическим станциям (МТС), основной функцией которых является машинно-технологическое обслуживание сельскохозяйственных предприятий, что и послужило основой их названия. Кроме того, МТС также могут осуществлять техническое обслуживание, ремонт, хранение и прокат техники, обеспечение ее запасными частями и другими материально-техническими ресурсами, транспортное обслуживание, выполнение других работ.

Одной из особенностей рынка механизированных услуг является то, что потребители зачастую могут выступать и в качестве производителей услуг. Так, крупные сельскохозяйственные предприятия осуществляют выполнение механизированных работ в личных подсобных и фермерских хозяйствах; частные лица и фермеры оказывают помощь друг другу на основе кооперации.

Основным условием конкуренции является наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и равные возможности свободно выходить на рынок и покидать его.

В структурном плане, в экономической литературе выделяется два вида конкуренции: внутриотраслевая и межотраслевая. Внутриотраслевая конкуренция в сфере технического сервиса возникает между различными специализированными предприятиями, выполняющими аналогичные функции, она способствует внедрению прогрессивных технологий, снижению издержек производства, сдерживанию роста или снижению цен.

Межотраслевая конкуренция проявляется в распределении основных факторов производства между различными отраслями народного хозяйства. Перелив капитала способствует расширению наиболее нужных в общественном отношении производств. Свои особенности имеет конкуренция в сфере технологического сервиса. Конкурентная борьба за рынки материально-технических ресурсов и сбыта разворачивается не только между различными сервисными структурами, но и с сельскохозяйственными товаропроизводителями, способными при определенных условиях самостоятельно приобретать машины, осуществлять их производственную и техническую эксплуатацию. С другой стороны, конкуренция возникает среди самих товаропроизводителей, как потребителей услуг, которые стремятся приобретать их по наименьшей цене [5].

В результате многосторонней конкурентной борьбы в каждый конкретный момент времени на рынке устанавливается равновесная цена на определенный вид услуг.

Наряду с этим, по методу воздействия на рынок, кроме ценовой конкуренции выделяют неценовую, то есть конкуренцию на основе качества. Как отмечает В. Мисаков – эти формы не только сосуществуют и проявляются одновременно, но и обычно взаимодействуют [5]. Однако, как долговременная тенденция имеет место смещение «центра тяжести» от ценовой к неценовой конкуренции. Очевидно, что потребители оказывают предпочтение той фирме, качество выполнения работ которой выше, чем у конкурентов, при одинаковом или даже несколько более высоком уровне цен.

Одной из основных функций рынка является обеспечение организационно-экономических связей между производителями и потребителями на основе учета спроса и предложения.

Спросом в экономической литературе называется платежеспособная потребность, то есть количество товара или услуги, которое может быть куплено при определенном уровне цены.

В отличие от потребительских рынков, на рынке производственных услуг выступают почти исключительно фирмы, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя. Этим обусловлен ряд специфических особенностей производственного спроса: 1. Число субъектов намного меньше, чем на потребительском рынке, и, следовательно, возможности для них влиять на цены значительно больше. 2. Главным фактором формирования спроса является производственная деятельность предприятий-потребителей, в результате которой возникает спрос. Объем спроса на производственные услуги зависит от объема производства и в значительной мере – от спроса на конечный продукт. 3. Производственный спрос подвержен значительным колебаниям, отличается неустойчивостью, в меньшей степени поддается прогнозу. 4. Деятельность фирм подчинена целевым установкам, в соответствии с которыми они стремятся к минимизации общих издержек.

Можно выделить ряд причин, формирующих спрос на услуги по машинно-технологическому обслуживанию: 1. Нехватка у сельскохозяйственных товаропроизводителей материальных средств для приобретения, ремонта, технического обслуживания, хранения техники. 2. Неэффективность использования высокопроизводительной и дорогостоящей техники при малых объемах работ. 3. Недостаток высококвалифицированных кадров для эффективной эксплуатации и обслуживания сложной современной техники. 4. Освоение производства новых видов продукции. 5. Специфические природные условия конкретного календарного года. 6. Сезонность сельскохозяйственного производства. Объём совокупного спроса зависит от уровня цен на услуги, числа потребителей на рынке, величины их доходов.

Важной характеристикой спроса является его эластичность, то есть степень зависимости от изменения цен.

В экономической теории выделяют два вида эластичности спроса: по цене и по доходу. Эластичность спроса по цене определяет ряд факторов:

1. Эластичность спроса на конечный продукт.

Если при снижении цен на сельскохозяйственную продукцию происходит рост спроса, то повышается спрос и на необходимые для его производства ресурсы, в том числе и на механизированные услуги.

2. Наличие товаров-заменителей.

Возможность взаимозаменяемости механизированных услуг в сельском хозяйстве создается под воздействием научно-технического прогресса, расширяющего технический и технологический потенциал производства. Разнообразие применяемых технологий и средств механизации создает возможность замены услуг (например, вместо вспашки может быть проведено глубокое безотвальное рыхление; специальная предпосевная и послевсходовая обработка почвы, направленная на борьбу с сорняками, может заменить опрыскивание гербицидами).

Кроме того, в сфере технологического сервиса заменой услуг является выполнение тех или иных видов работ сельскохозяйственными товаропроизводителями самостоятельно, не прибегая к помощи сервисных предприятий.

3. Доля расходов потребителей на данный товар.

Значимость механизированных услуг для потребителя характеризуется существенной долей затрат на эксплуатацию техники в общей величине производственных расходов сельскохозяйственного предприятия.

4. Степень необходимости товара и возможность отказаться от него.

Наибольшей эластичностью характеризуется спрос на выполнение механизированных работ, которые сельский товаропроизводитель не относит к крайне необходимым и при резком росте цены отказывается от их проведения (например, внесение удобрений).

5. Разнообразие возможностей использования товара (на универсальные машины спрос более эластичен, чем на специализированные).

6. Время приспособления к изменению цены.

При росте цен на машинно-технологические услуги резкое падение спроса возможно, как правило, не ранее следующего сезона полевых работ.

В целом, отличительной особенностью спроса на технологические услуги является его высокая ценовая эластичность: при снижении цены большее число потребителей изъявляют желание пользоваться услугами специализированных предприятий во все возрастающем объеме

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арасланов Т.* Организационно-экономические аспекты эффективного производственного обслуживания АПК // Международный сельскохозяйственный журнал. 1999. № 1.
2. *Басаев Б.Б., Басиев К.А., Бесолов Ф.Э.* и др. Система ведения агропромышленного производства. Владикавказ: Иристон, 2002.
3. *БеляевскийИ.К.* Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. *ГолубковЕ.* Стратегическая ориентация деятельности производителей (сегментация рынка, определение целевых сегментов, позиционирование рынка) // Маркетинг. 1996. № 3.
5. *Мисаков В.С.* Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1996.

МОРКОВКИН А.В.

ОСНОВЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ КАЗНАЧЕЙСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В системе государственных экономических отношений функции распределения финансовых ресурсов возлагаются на специализированный федеральный финансовый орган – казначейство.

Проблема оптимизации указанных функций активно рассматривалась зарубежной и отечественной экономической наукой IX и XX веков и широко представлена учением Кейнса, теориями программирования, индикативного планирования экономики и информационной экономики [1, с. 8].

Рациональный синтез, указанных научных течений, по нашему мнению, способен расширить круг достоинств в совершенствовании форм и методов управления экономическим развитием России.

Проведённые зарубежные и отечественные исследования, показывают, что государственная казначейская система является основным инструментом регулирования роста экономики, образуя методологическую основу оптимизации процесса расходования государственных средств.

Большой вклад в теорию и практику казначейской деятельности во взаимосвязи с финансовым контролем и оптимизацией бюджетных расходов России внесли отечественные А.В.Безденежный, Л.В. Бушмин, Т. Нестеренко, В.Пансков, Л.В Дуканич, З.А. Клюкович, В. Г. Игнатов, А.И Пономарёв и др. [2, с. 25].

Уровень казначейского регулирования был повышен Федеральной программой развития органов казначейства на 2002–2004 годы, обеспечивающей разработку Концепции единого счёта Федерального казначейства (ЕКС) России. Однако, недостаточная информационно – технологическая обеспечённость Концепции ЕКС не позволила решить проблемы рационализации бюджетных расходов [4].

Высоко оценивая отечественные и зарубежные исследования, следует отметить, что в большей части ими рассмотрены аспекты централизации учёта, оптимизации потоков доходов и средств федерального бюджета, а проблемы информатизации рационального государственного расходования бюджетных средств изучены недостаточно.

В этих условиях, важное значение приобретает исследовании информатизационного обеспечения казначейского регулирования государственных расходов, его структуры и методов оптимизации на основе разрабатываемой автоматизированной информационной системы (АИС) «Казначейство».

Целью исследования является разработка модели АИС «Казначейство», обеспечивающей оптимизацию регулирования государственных расходов.

Поставлено рассмотрение информационно-технологических возможностей казначейской системы по, а также моделирование основных структурных компонент данной системы.

Анализ возможностей информационно-технологического обеспечения казначейского регулирования государственных расходов, проведённый автором в казначейских органах Южно федерального округа России, вскрыл ряд серьёзных проблем:

1. Проблемы и противоречия существующей системы законодательных и нормативных актов: отсутствие бюджетной ответственности и правовой согласованности в нормах бюджетного и административного законодательства в отношении нецелевого и нерационального расходования государственных ресурсов; отсутствие нормативно-методических основ эффективной реализации государственных закупок и федеральных целевых инвестиционных программ.
2. Проблемы структурно-функциональных аспектов казначейского регулирования, снижающих его качество: несоответствие казначейского статуса современным условиям бюджетного федерализма (предоставление региональным казначействам кредитных функций и учреждения казначейских фондов); отсутствие казначейского прогноза и планирования в финансовом сопровождении инвестиционного процесса реализации государственных заказов и программ; низкая результативность и недостаточный научно-методологический уровень казначейского контроля.
3. Проблемы казначейского обеспечения торгово-хозяйственных и снабженческих (далее логистических) аспектов, которые после уничтожения механизмов системы Госснаба СССР, остались не восполненными существующими рыночными формами: отсутствие возможностей современной структуры казначейства исполнять государственное расходование на этапах организации госзакупок и реализации федеральных инвестиционных программ; отсутствие прогноза и планирования поставок при государственных закупках и реализации инвестиционных федеральных программ; низкий уровень организации эффективных конкурсных торгов и контроля качественной и своевременной реализации инвестиционных федеральных программ.

4. Проблемы информационно-методологических аспектов казначейского регулирования: недостаточный уровень программных продуктов информатизации основных процедур казначейского регулирования (контроль, планирование); отсутствие баз данных угроз и рисков оптимизации казначейского регулирования.

Для устранения указанных проблем автором сформулированы следующие задачи:

– повысить правовой и нормативно-методический уровень проводимых конкурсных торгов, стабильности и рациональности цен на товары (работы);
– обеспечить казначейское регулирование новыми методами и финансово-экономическими механизмами;
– оптимизировать структурно-функциональные возможности казначейства, совершенствуя качество логистических подходов;
– повысить качество информационно-технологического обеспечения, совершенствуя программное, прогнозо-аналитическое и контрольное обеспечение казначейской деятельности.

Остановимся на характеристиках определяющих состояние АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО».

Устойчивость характеризует надёжность составляющих её элементов, способных противостоять политическим, экономическим, информационным, криминальным и др. угрозам внутреннего и внешнего характера [6].

Развитие характеризует состояние системы и её способность преодолевать возмущения различных видов при постоянном обновлении [3].

Чувствительность ПСОКР определяет минимум времени реагирования на возникающие угрозы, способные привести к финансово-экономическим рискам и срывам [5].

Защищённость системы представляет собой состояние ПСОКР характеризующее её способность к противодействию и развитию в условиях угроз и других трудно прогнозируемых возмущений [7].

Эффективность ПСОКР определяется рациональным сочетанием высоких информационных технологий и эффективных методологических подходов к совершенствованию процессов оптимизации расходования бюджетных средств.

Данные характеристики являются универсальным инструментом для анализа проблем казначейского регулирования на макроэкономическом уровне и способны выявлять их потенциальные сферы и направления.

Основными задачами по оптимизации казначейского регулирования являются: разработка механизма организации прозрачных рациональных конкурсных торгов и электронной оплаты; разработка эффективного методологического направления информатизации казначейского и логистического контролей в сфере расходования бюджетных средств; разработка «экономной» методики ценовой политики на торгах; совершенствование организационно-функциональной структуры казначейских и логистических органов, включая их контрольные функции; защита информационных ресурсов АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО».

Успешное решение поставленных задач позволит повысить уровень и качество казначейского регулирования государственных ресурсов по подъёму отраслей, сфер и хозяйств, влияющих на экономическое состояние России.

Для создания АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» разработаем ряд принципов:

Системность – обеспечение законности в защите технологических процессов управления организацией проведения реализации ФЦП и государственных закупок от возможных угроз всеми доступными средствами и методами; способность к развитию и совершенствованию в соответствии с возможными изменениями условий её функционирования (совершенствование законодательных актов и функционально-структурное совершенствование).

Своевременность – обеспечение оперативного оповещения о критических ситуаций и применения упреждающих мер для процессов и процедур расходования государственных средств; комплексное применение эффективных мер предупреждения посягательств на законные интересы государства.

Законность – разработана на основе федерального законодательства и других нормативных актов финансово-бюджетной, информатизационной и логистической областей.

Научно-техническая обоснованность – обеспечивается комплексом структурно-функциональных, методических, информационно-технологических способов ОКР, который разработан на современном уровне науки и техники, и соответствует заданным нормам и требованиям к современным казначейским структурам.

Экономическая целесообразность – основывается на оптимизации казначейского регулирования расходования государственных средств, приводящей к дополнительным источникам финансирования социально-экономического развития России.

Координация и взаимодействие сил и средств – осуществляется всеми федеральными органами исполнительной власти, ведомствами, предприятиями и организациями по совершенствованию функционирования АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО», а также интеграции деятельности по защите экономических интересов государства.

Эффективность контроля АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» предполагает автоматизацию, обязательность и своевременность выявление попыток нарушения требований, а также использования совершенных критериев и методов оценки эффективности контроля.

Непрерывность совершенствования АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» предполагает постоянное развитие информационно-технологических, структурно-функциональных методов и форм регулирования расходованием государственных средств.

Синтез структуры АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО», обеспечивающей решение указанных задачи, предполагает эффективное осуществление своей деятельность не только по России, но и за её рубежами.

Учитывая данный фактор, а также важность эффективного противодействия нецелевому расходованию государственных средств, в состав модифицируемой системы Казначейства включим Казначейский фонд.

Критерием АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» выбрано оптимальное казначейское регулирование бюджетными ресурсами, соответствующее планам их целевого и рационального расходования.

Структурно-функциональный анализ позволил определить следующий подсистемный состав синтезируемой модели АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО»: подсистема нормативно-законодательного обеспечения оптимизации казначейского регулирования; подсистема казначейского планирования, контроля и исполнения расходной и доходной частей бюджета; подсистема логистического обеспечения; подсистема информационно-технологического обеспечения.

Новыми функциями, реализующими вышеуказанными компонентами АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО», являются: выявление критических ситуаций, при которых прогнозируемые и реальные показатели состояния отраслей, и их приоритетность достигают или выходят за пределы пороговых значений, планируемых показателей расходования; разработка мер по выводу экономической системы страны и регионов из зоны риска и устранения последствий реализации угроз; осуществление экспертизы принимаемых нормативно-правовых актов и решений по экономическим вопросам с позиции качества и приоритетности государственных расходов.

На основе вышеуказанных подсистем синтезирована модель АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО», структурная схем которой представлена на рис.1.

Элементы схемы выделенные по контуру представляют собой новые или модернизированные автором государственные структуры и их функции.

Базой информационных ресурсов системы является Единая база данных всех участников исполнеия бюджета России (ЕБД УИБ).

Оперативной основой информационно-аналитического обеспечения контроля за динамикой показателей государственных расходов АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» является мониторинг, обеспечивающий оптимизацию указанных расходов и их корректировку, при наличии негативных факторов.

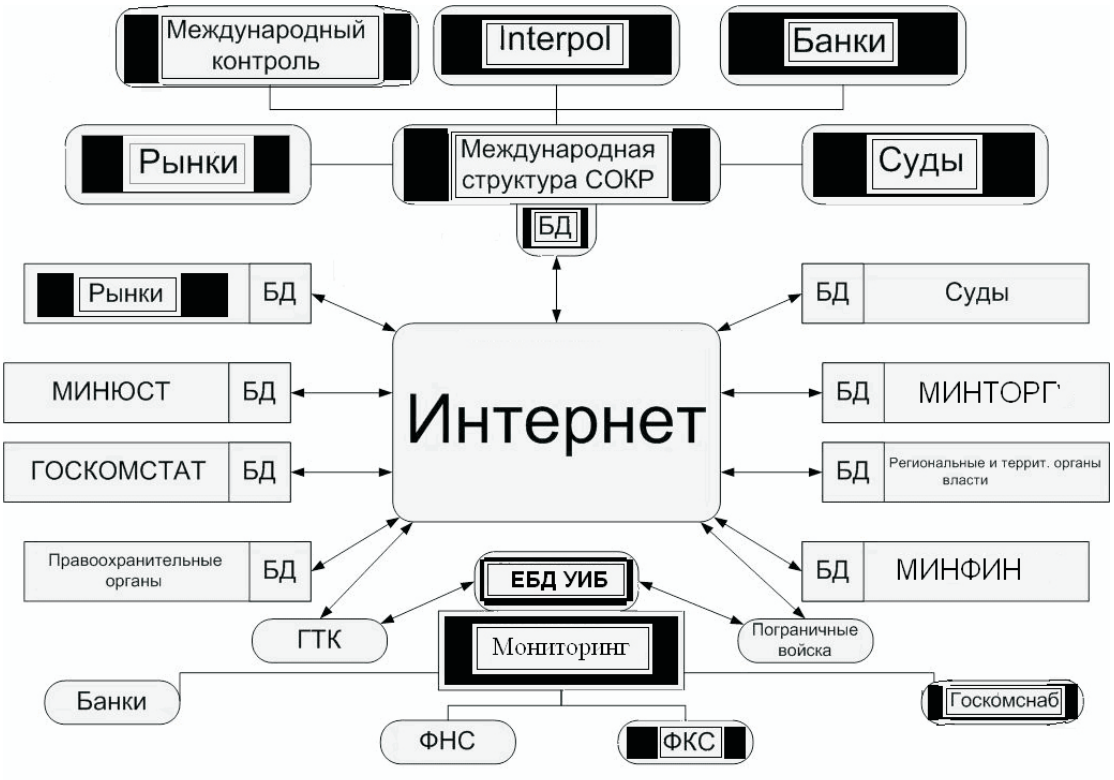


Рис. 1. *Структурная схема АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО».*

Основной принцип мониторинга, с учётом особенностей его объекта, заключается в адекватности характеристик состояния наблюдаемого объекта системе характеристик подконтрольных мониторингу. Такой подход означает, что мониторинг организовывается по образу и подобию изучаемого объекта и соответствует его характеристикам. Содержанием данного периода в расходовании бюджетных средств является их оптимизация на основе разрабатываемой эффективно функционирующей системы АИС. Поэтому содержанием мониторинга являются изменения в состоянии АИС, а также угрозы их рациональной деятельности.

Мониторинг ОКР должен организовываться на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях.

Не менее важную проблему решает входящая в состав АИС «КАЗНАЧЕЙСТВО» логистическая структура органов Главснаба, представляющая собой отдельную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран.

В свою очередь, финансовые, материальные и информационные потоки интегрируются логистическими объектами в одну четко функционирующую систему государственных закупок материальных средств и реализации ФЦП органами Главснаба.

Для качественного выполнения государственных заказов и программ, на этапе создания макрологистической структуры Главснаба, применён принцип комплексной реализации логистических решений материально-технического обеспечения.

Целью данной структуры является минимизация государственных затрат на логистических этапах оптимизации государственных расходов.

В разрабатываемом механизме глобальных государственных закупок материальных средств и реализации ФЦП Главснабом, без дальнейшего информацинно-логистического совершенствования очень трудно говорить об эффективном регулировании и планировании данной деятельности.

Исходя из имеющих место недостатков, правового, структурно-функционального и информационно-логистического характера в деятельности казначейских органов России, требований Концепции ОКР и возможностей синтезируемой АИС «КАЗНАЧЕСТВО», очевидно, что эффективное решение большинства накопившихся макроэкономических казначейских проблем, посильно комплексной АИС «КАЗНАЧЕСТВО», на которую возлагаются следующие задачи оптимизации казначейского регулирования государственных расходов: предоставление точной и своевременной информации по финансовому состоянию главных распорядителей средств федерального бюджета и федеральных целевых программ; обеспечение сверки учетных данных казначейской системы с данными банка, налоговых, таможенных и других органов; регистрации лимитов бюджетных обязательств, платежей и затрат осуществленных получателями бюджетных средств; обеспечение учёта и контроля в использовании казначейского фонда; совершенствование казначейского и логистического контроля в реализации госзаказов и ФЦП; включение АИС «Казначейство» в единое информационное пространство с российскими и международными институтами, деятельность которых сопряжена с развитием национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бартеньев С.А.* Экономические теории и школы. М., 1996.
2. *Безденежный А.В.* Институт казначейства как инструмент государственного влияния на экономику государства // Финансы. 2003. № 2.
3. *ДеревянченкоТ.А.* Казначейство – государственный контролер исполнения федерального бюджета // Финансы. 2004. № 7.
4. Концепция функционирования единого счёта федерального казначейства Минфина России по учёту доходов и средств федерального бюджета. Одобрена распоряжением Правительства РФ № 107–р от 23.01.2000.
5. *КравченкоИ.А.* Казначейская система как основа новых финансовых технологий в бюджетном процессе // Финансы. 2003. № 9.
6. Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г. // Российская газета. 21.08.2001 г.
7. *Чернявский В.О.* Эффективная экономика. М.: Экономика, 1998.

МОШКИН И.В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Проекция влияния сферы региональной экономики, Интернет-экономики развивающимися информационными и коммуникационными технологиями на традиционные отношения экономических субъектов предполагает введение понятия «региональный электронный бизнес», которое, по мнению автора, наиболее полно определяет фактор социально-экономической стороны явлений, исследуемых в настоящей работе. «Современные экономические системы характеризуются важнейшей долговременной тенденцией – прогрессом знаний и нарастанием сложностей социально-экономической жизни» [3]. «Мы никогда не придем к теории новаторства в том смысле, что мы сможем объяснить научно-технический прогресс экономическими терминами и предсказать его с помощью экономического анализа, потому что новаторство во многом зависит от неоэкономических, а точнее, интеллектуальных и перцепционных факторов… Мы должны научиться с высокой степенью вероятности определять способность того или иного новшества вызывать большие экономические сдвиги» [2]. Следует отметить, что региональным электронный бизнес так же, как и Интернет-экономику можно назвать весьма условно, поскольку информационный контент, генерируемый субъектами экономических отношений, беспрепятственно распространяется по всему киберпространству, а региональное или национальное деление, разграничение на зоны или сегменты в сети Интернет имеет лишь формальную сущность. Следовательно, в будущем данное нами определение может быть подвергнуто дальнейшему уточнению.

Региональный электронный бизнес является одним из важнейших элементов Интернет-экономики, сущность которого следует определять в рамках следующих положений: формирующаяся новая экономика характеризуется ориентацией на производство, обработку, хранение и распространение электронных сервисов и информации; отсутствие барьеров на пути распространения экономических процессов, осуществляемых по протоколам Интернет-технологий является важнейшей особенностью развития региональной электронной бизнес-среды; электронная готовность региона к развитию считается приоритетной задачей в реализации его конкурентных преимуществ; электронная торговля рассматривается с точки зрения сферы экономических отношений, в рамках которых электронная предпринимательская деятельность реализует потенциал развития и информационной конвергенции экономики региона.

Поскольку электронный бизнес представляет собой любую деловую активность, осуществляемую с помощью информационных и коммуникационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли, региональный электронный бизнес определяется нами как процесс электронного взаимодействия экономических субъектов региональной экономики с целью получения экономической выгоды или конкурентных преимуществ, который обладает специфическим набором социально-экономических показателей.

В условиях неполноты и доступности информации не для всех категорий общества, задачу ликвидации «цифрового неравенства» способны решить органы государственной власти. При этом приоритет в решении должен отдаваться региональным, а не федеральным властям. Это связано со слабой координацией федеральных структур, разобщенностью ресурсов, интересов государства, бизнеса, общества. Исследования [6, 8] показывают, что при инвестировании в человеческий капитал нормы прибыли фактически вдвое превышают нормы прибыли от инвестиции в индустриальные объекты. Таким образом, инвестиции государства в образование, здравоохранение, т.е., в конечном счете, в человеческий капитал, – стали фактором экономического роста [5].

Чтобы определить границы взаимодействия субъектов региональной экономики с учетом рассмотренных формальных категорий, нами предложена структурная организационно-экономическая модель регионального электронного бизнеса, представленная на рис. 1.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2



А. Начальная фаза. Обособленность сред. *Б. Активная фаза. Взаимная интеграция.* *В. Финальная фаза. Барьеры преодолены.*

Условные обозначения: I – инструментарий, технологии; B – предприниматели, бизнес; C – потребители, общество; G – органы власти (правительство), государство; стрелки обозначают направление интеграции субъекта.

Рис. 1. *Структурная организационно-экономическая модель регионального электронного бизнеса.*

Построенная модель предполагает, что бизнес является центральным элементом в хозяйствующем субъекте, а имеющиеся инструменты воздействия на деловую активность обеспечивают выполнение лишь трех организационных моделей взаимодействия участников электронного бизнеса в условиях региональной экономики, т.е. рассмотренных ранее моделей вида: «B2C», «B2B» и «B2G». В идеале модели, сферы субъектов бизнеса, правительства и общества совмещаются полностью, что будет обозначать конец формирования «экономики знаний» и наступление «информационного общества».

Такая формальная организационная модель позволит определить момент взаимной интеграции участников региональной экономики в глобальную информационную среду, т.е. когда возможна однозначная идентификация (процесс наложения) традиционных и электронной форм взаимодействия субъектов (взаимозависимость регионального электронного бизнеса, региональной экономки и внешней среды). Внешняя среда воздействует и изменяет традиционные отношения субъектов хозяйственной деятельности региона, но, в свою очередь, трансформация этих субъектов оказывает непосредственное влияние на внешнюю среду.

Таким образом, сформированная системно взаимосвязанная организационно-экономическая модель регионального рынка электронного бизнеса, явно позволяет зафиксировать иерархическую структуру, факторы оценки ее состояния и эффективность взаимодействия участвующих в данном процессе субъектов, а также адекватность информационной инфраструктуры изменению хозяйственной системы региона.

Для изучения особенностей рынка регионального электронного бизнеса был выбран Южный федеральный округ. В ЮФО элементы электронного бизнеса в социально-экономическом развитии используют не только регионы-инноваторы ИКТ (Ростовская область, Волгоградская область, Астраханская область и Краснодарский край), которые имеют возможность построения и поддержания инфраструктурной среды информационных технологий. Это регионы, где также высоки показатели развития человеческого потенциала. Следует выделить группу регионов, в которых ни бюджет, ни деловой климат, ни человеческий капитал не позволяют показать высокие оценки готовности общества к жизни в информационносвязанном пространстве. Это республика Дагестан, республика Ингушетия, республика Кабардино-Балкария. Необходимо отметить тот факт, что некоторые регионы могут преподнести своеобразный сюрприз. Например, Чеченская и Ингушская республики. Для расчета показателей по используемой методологии, статистические данные по Чеченской республике практически отсутствуют, что не позволяет поставить региону адекватную оценку электронной готовности. В то же время, в этом регионе существует уникальный шанс в построении современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, отвечающей всем современным

требованиям. В Ингушской республике сложилась парадоксальная ситуация, когда уровень цифронизации местной телефонной сети достигает 100% [4], при этом остальные показатели инфраструктуры, делового климата и пр. существенно отстают от средних значений внутри ЮФО и России в целом. Также в Ингушской республике отмечаются проблемы по равноправному доступу к определенным ресурсам сети Интернет.

Проведенный анализ мероприятий, ассоциирующихся с информационно-коммуникационными технологиями и осуществляемых в регионах ЮФО, позволил составить соответствующую матрицу классификацию территорий.

Таблица 1

Критерии региональной политики ЮФО, направленные на переход к новому типу экономики и общества

Критерий	*Наличие в регионах (из 13)*	*Регионы ЮФО*
Анализ электронной готовности региона	0	-
Наличие стратегии/концепции перехода к информационному обществу региона	9	Астраханская область, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский Край, Республика Адыгея, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Ростовская область
Комплексная программа действий по информатизации региона	7	Астраханская область, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский Край, Республика Адыгея, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Ростовская область
Наличие системы мониторинга и оценки электронной готовности региона	0	-
Информационная грамотность общества	3	Астраханская область, Республика Северная Осетия-Алания, Ростовская область
Электронное правительство	7	Астраханская область, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский Край, Республика Адыгея, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Ростовская область
Региональные информационные ресурсы, представленные в сети Интернет	7	Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Чеченская Республика, Краснодарский край, Волгоградская область, Ростовская область

Таким образом, распространение и использование ИКТ в повседневной жизни общества, а также массив накопленных данных в настоящее время достиг такого уровня, когда требуется объединение разрозненных информационных ресурсов. В ЮФО уже созданы региональные пилотные центры, обеспечивающие открытый доступ общества к консолидируемой информации, предоставляя первичные электронные услуги, в том числе и дистанционное образование. Однако, с момента своего появления в период с 2000 по 2004 гг. эти центры практически утратили свою значимость, поскольку перестали выполнять заявленные функции, регулярность обновления и структура информационного обеспечения не соответствуют интересам и потребностям общества. Следует отметить, что помимо вышеназванных недостатков, отсутствуют интерактивные сервисы по взаимодействию с конечными пользователями. Тем не менее, настоящий опыт внедрения образовательных порталов на региональном уровне требуется использовать как одну из основ при построении моделей «электронного региона». Особую актуальность этот региональный проект приобретает в свете принятия Правительством РФ от 17 июля 2006 г. № 1024-р Концепции региональной информатизации до 2010 г. и постановления правительства РФ № 931 [1] о создании единого портала государственных услуг в сети Интернет.

Содержанием электронной готовности региона являются показатели оценок по факторам, оказывающим прямое воздействие на субъекты регионального электронного бизнеса, как основы социально-экономического развития. Функциональное значение такого анализа заключается в определении точек роста и выявлении проблемных областей, определении приоритетных направлений развития, формировании среды новой формации.

С этих позиций степень электронной готовности регионов Южного федерального округа рассматривается в настоящей работе как фактор социально-экономического развития под воздействием технологий и методов электронного бизнеса.

Таблица 2

Средняя оценка электронной готовности по регионам ЮФО

№ п.п. (максимум 4)	Показатель	В среднем по ЮФО
1	Информационная инфраструктура	3.1
2	Существование Интернета	3.0
3	Доступность Интернета	2.8
4	Скорость передачи информации и качество	3.3
5	Оборудование и ПО	2.8
6	Сервис и поддержка	2.9
7	Школьный доступ к ИКТ	3.3
8	Улучшение образования с ИКТ	3.0
9	Развитие рынка труда ИКТ	2.9
10	Люди и организации	2.8
11	Локально-ориентированное содержание	2.8
12	ИКТ в повседневной жизни	2.6
13	ИКТ на рабочем месте	2.8
14	Возможности работы в области ИКТ	2.3
15	Электронная коммерция Бизнес-Потребитель	2.4
16	Электронная коммерция Бизнес-Бизнес	2.6
17	Электронное правительство	2.7
18	Электронная коммерция Бизнес-Правительство	2.8
19	Регулирование телекоммуникаций	2.8
20	Торговая политика в области ИКТ	2.7

* Рассчитано автором по модифицированной гарвардской методологии готовности к «информационно-связанному миру» [9].

В соответствии с таблицей 1, можно констатировать, что ЮФО фактически соответствует третьему этапу внедрения технологий, сказывающихся на электронной готовности регионов. Однако пока дифференциация по исследуемым направлениям среди регионов ЮФО остается высокой. В исследовании [7] отмечается, что электронная готовность среди развитых стран находится примерно на одном уровне, в то время как остальной мир, в том числе и Россия, не могут сократить отставание.

Применение модифицированной гарвардской методики способа присвоения оценок позволяет проиндексировать регионы ЮФО по степени электронной готовности. Результаты исследования показали, что наиболее готовыми к электронному переходу в информационно-связанный мир оказались такие регионы ЮФО, как Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край. Вместе с тем, следует отметить, что общая эффективность внутреннего и внешнего взаимодействия субъектов электронного бизнеса в ЮФО оказывает пока недостаточное влияние на общую оценку электронной готовности. Такое положение частично обусловлено тем, что ФЦП «Электронная Россия (2002-2010 гг.)» имеет разночтения с программой административной реформы. Также негативное влияние на данный процесс оказало недофинансирование мероприятий ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 гг.)» в период с 2002 по 2006 гг. порядка 75% от предусмотренного.

Таким образом, проведенное исследование позволило оценить критерии региональной политики регионов ЮФО в сфере перехода к информационному типу экономики и общества, что наглядно демонстрирует «узкие места». Проведенная оценка электронной готовности позволила выявить экономически привлекательные ниши как для предпринимателей, так и для государства. Их стимулирование позволит оптимизировать управленческие воздействия при различной организации хозяйственной системы того или иного региона. Благодаря национальному проекту «Образование», оценка показателей электронной готовности в данной

сфере высока и стабильна. Достаточно высокие оценки имеют показатели развития информационной инфраструктуры и смежных с ней областей. Действительно, ситуация с электронным правительством (не принимая во внимание результаты административной реформы) и B2G находится в благоприятной для дальнейшего развития зоне. Поскольку инфраструктурные проблемы практически преодолены, развитие среды электронного бизнеса видится за счет улучшения показателей электронной готовности, связанных с сегментами B2C и B2B, а также возможности работы в области ИКТ.

Применительно к разработанной организационно-экономической модели регионального рынка электронного бизнеса, субъекты рынка ЮФО только начинают взаимную интеграцию, т.е. соответствуют активной ее фазе. Исходя из вышесказанного, по нашему мнению, государственная политика по поддержке и развитию предпринимательских структур на территории субъекта должна включать в себя мероприятия по улучшению показателей «электронной готовности», т.е. совокупности факторов, определяющих электронный бизнес и являющихся объектом настоящего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильева Ю.* В России в 2008 году будет создан Единый интернет-портал государственных услуг // Российская Бизнес-газета. 12.01.2008. № 638.
2. *Друкер П.Ф.* Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. М.: Издат. дом «Вильямс», 2007.
3. *Ходжсон Дж*. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастание сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.
4. Электронный регион. Уровень цифровизации местной телефонной сети // Официальный сайт Министерства информационных технологий и связи РФ (http://www.inforegion.ru/ru/info/region/statistic/telefon/).
5. *Bassanini A., Scarpetta S.* Does human capital matter for growth in OECD Countries? Evidence from pooled mean-group estimates. OECD Economics Department Working Paper. 2001. № 289.
6. Benchmarking e-government: a global perspective – assessing the progress of the UN Member States. 2004.
7. Economist Intelligence Unit, 2006 // http://a330.g.akamai.net/7/330/25828/2006053117464 2/graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/2006Ereadiness_Ranking_WP.pdf.
8. *Pastore F., Verashchagina A.* Private returns to human capital over transition: a case study of Belarus economics // Education Review. 2005. № 1.
9. Readiness for the networked world. A guide for developing countries // http://www.readinessguide.org.

МУРУНОВА И.А., ТАЕВ А.Г.

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО МЕЗО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Современное развитие финансов, взаимозависимость и взаимообусловленность их структурных элементов придают финансовой среде предпринимательства многомерный характер. Предпринимательство, существуя в среде, обособлено от нее некоторыми барьерами, требующими теоретического осмысления с целью определения уровня качества финансовой среды предпринимательства и определения взаимосвязи данного качества с развитием системы предпринимательства в муниципальной экономической системе.

Между хозяйствующими субъектами нано-, мини-, микро-, макро-, мегауровней не может установиться эффективная непосредственная взаимосвязь, она обычно опосредована ассоциированными представителями экономических представителями экономических интересов, которые выявляют и реализуют территориально-отраслевые предпочтения агентов ближай-

ших и отдаленных уровней. В сферах, секторах и сегментах хозяйства эти предпочтения создают особые «мезослои» (от греч. mesos – средний, промежуточный) в системах отношений экономических агентов [2, с. 9].

Наличие промежуточной, соединяющей, амортизирующей и адаптирующей буферной «прослойки» между основными уровнями финансовой системы позволяет представить развитие финансовой среды предпринимательства как процесс постоянной генерации необходимых элементов мезоуровней финансовой системы и преобразования их в основные. Муниципальные финансы представляют собой мезоуровень системы, обеспечивающий взаимодействие между централизованными фондами денежных средств и финансами предпринимательства. Помимо муниципальных финансов на данном мезоуровне присутствуют финансы финансово-промышленных групп и территориальные денежные фонды.

На уровне муниципального образования Волгограда предпринимательство преимущественно представлено малым и средним бизнесом. По видам деятельности малый и средний бизнес охватил практически все отрасли экономики города.

Отраслевая структура предпринимательства Волгограда в последние годы практически не меняется. В 2005 году наибольшее число предпринимателей действует в сфере оптовой и розничной торговли, на которую приходится 65,6% от общего количества предпринимателей. Успешно развивается предоставление информационных услуг и услуг связи, транспорт (7,7%), наибольший рост отмечен в Дзержинском и Советском районах города. В сфере строительства прирост индивидуальных предпринимателей составил 4,5%, наибольший рост отмечен в Тракторозаводском и Дзержинском районах. В 2006 году происходит дальнейшее увеличение доли малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере платных услуг населению.

Важным направлением поддержки малого бизнеса со стороны государственной, региональной и муниципальной властей является предоставление в аренду производственных и административных площадей, находящихся в их собственности, а также оказание содействия в ее приобретении. В связи с принятием Постановления Волгоградского городского Совета народных депутатов от 28 декабря 2005 г. № 26/508/2759 «Об утверждении методики определения арендной платы за пользование объектами муниципального нежилого фонда Волгограда» в 2006 году выросла арендная плата за пользование муниципальными нежилыми помещениями. Данная ситуация отразилась на финансовом состоянии многих представителей малого и среднего предпринимательства.

То есть данное ухудшение параметров финансовой среды предпринимательства оказало прямое воздействие и на эффективность малого бизнеса и снижение его налогового потенциала.

Комитетом по предпринимательству осуществляется развитие кредитно-финансовых технологий поддержки субъектов предпринимательства, способствующие приватизации помещений.

– разработан механизм реализации программы кредитования субъектов предпринимательства по приоритетным направлениям через уполномоченные финансово-кредитные организации;
– разработан механизм кредитования субъектов малого предпринимательства по выкупу недвижимого имущества через лизинговые компании. Проведены встречи с банками: СБ РФ, «Возрождение», АКБ «Кор», «Волгокредитбанк» и др. а также с лизинговыми компаниями ЗАО «Промлизинг», «Волжанин», «Мидлайн» страховыми компаниями «Югория», «Вест-Акрас» и др.

Перспективой развития мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда должно стать финансовое обеспечение инфраструктуры малого предпринимательства в отношении создания бизнес-инкубаторов и технопарков, что, на наш взгляд, во многих отношениях является более перспективной формой поддержки малого бизнеса.

Бизнес-инкубаторы объединяют начинающих предпринимателей или лиц, создающих собственное предприятие. Они могут быть организованы и на базе промышленных предприятий, и на муниципальной основе, но в любом случае эффективности бизнес-инкубирования способствует концентрация производства, характерная для Волгограда.

В процессе формирования программы бизнес-инкубирования местная администрация преследует следующие цели:

– укрепление муниципального хозяйства за счет целенаправленной поддержки малых предприятий, а также начинающих предпринимателей и лиц, создающих свое дело;
– быстрое предоставление промышленных площадей при сравнительно незначительных инвестициях за счет использования имеющейся и простаивающей в данный момент недвижимости;
– активизация инвестиционных процессов в границах муниципального образования на основе повышения деловой активности и развития предпринимательства.

Потенциал бизнес – инкубатора заключается в том, что начинающие предприниматели могут пользоваться выгодами эффекта масштаба производства промежуточных производственных факторов, реализовывать эффект рынка труда, использовать возможности обмена идеями относительно продукции и технологических процессов.

Учредителями «Волгоградского бизнес – инкубатора» могут явиться: Администрация Волгограда, ВОО «ОПОРА РОССИИ», НП «Волгоградские ассоциации предпринимателей», ВОО «Деловая Россия», Волгоградская торгово-промышленная палата, Волгоградский центр развития и защиты бизнеса «Дело». Эффективность взаимодействия данных организаций проверена в работе согласительной комиссии. Необходимым условием эффективности бизнес – инкубатора является проведение конкурса предпринимателей, в результате которого определяется состав членов бизнес-инкубатора. Прежде всего, на результаты выбора влияют размер имеющихся в наличии площадей и количество претендентов, из чего следует, что при большом количестве претендентов на место в бизнес-инкубатор требования к предпринимателям не могут быть одинаковыми. Однако в любом случае необходима убедительная производственная, инновационная, сбытовая или маркетинговая концепция, а сам претендент должен соответствовать высоким критериям.

Важность бизнес – инкубирования в формировании мезоуровня финансовой среды малого предпринимательства усиливается в условиях ограниченности прямой муниципальной поддержки и лимитированности средств местного бюджета. С точки зрения предмета нашего исследования, очень важен вопрос об источниках капитала, направляемого как на финансирование бизнес-инкубатора, так и на прямые инвестиции субъектам, развивающим перспективные технологические направления. Традиционные источники формирования инвестиционных фондов на Западе – средства частных инвесторов, инвестиционные институты, пенсионные фонды, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации.

По структуре географии отечественных венчурных фондов на 70% деньги это иностранных компаний, и только 30% – российских. Но и это следует считать очень серьезным достижением, так как еще 2 года назад эта цифра была на порядок меньше, а в середине 90 - х годов доля отечественного капитала была едва различима - 3%. То есть налицо усиление национального капитала на рынке венчурных инвестиции. И это следует признать весьма положительным явлением, так как в развитых странах обычно его доля составляет более 50%. Однако пока количество проинвестированных компаний не весьма мала, хотя также растет. До 2002 г венчурные средства были вложены в 316 фирм, за последние 2 года – в 49 [1, с. 55].

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5–7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период «совместного проживания» и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы – слагаемые вполне вероятного, но не автоматического успеха.

Есть ряд факторов, которые мешают российским небольшим высокотехнологичным предприятиям получать инвестиции. В первую очередь это уровень кадров, их неумение работать с венчурными инвесторами. Финансовые работники российских фирм плохо осознают устремления инвесторов, которые хотят быть уверенными, что их деньги будут потрачены с толком и вернутся к ним с прибавлением. В России пока не осознали до конца необходимость тщательной подготовки своей фирмы к привлечению внешних инвестиций. На Западе из 1000 предложенных таких документов инвестирование получают толь ко 6 компаний. По оценке Дмитрия Боски, управляющего Berktley Capital Partners, использующего средства Европейского банка реконструкции и развития, главное при выборе объекта вложений – наличие выдающейся команды и стратегии развития [3, с. 6].

Еще одна острая проблема – это попадание предприятий в так называемые мертвые зоны. Одним из основных требований к отечественному венчурному предприятию-реципиенту является, например, наличие у последнего годового оборота в размере не менее 1 млн долларов. По российским меркам это оборот уже состоявшегося, предприятия, а отнюдь не начинающей инновационной фирмы. Чем больше требуется сумма, тем ее легче найти, труднее привлечь небольшие деньги.

Кроме того, если на Западе венчурный капитал в основном размещается, как уже отмечалось, в наукоемких высокотехнологичных отраслях, то в России объектами инвестирования являются самые различные сектора экономики.

Следующей причиной, препятствующей развитию венчурного бизнеса в России, является низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что приводит к значительным трудностям с поиском предприятий – реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции.

Венчурное инвестирование часто интерпретируют как высоко рисковое. Миннауки России приступило к формированию системы страхования инвестиционных рисков в инновационной сфере. В рамках данного подхода проведен ряд семинаров для бизнесменов и ученых в Москве и Санкт-Петербурге, заключены соответствующие соглашения с САО «Ингосстрах» и «Ост Вест Альянс». Выбор страховых партнеров, работающих на иностранных рынках, не случаен, т.к. это связано со спецификой научно-технической сферы как таковой.

Сложившаяся ситуация требует формирования специальных муниципальных программ венчурного микрофинансирования, для формирования и развития финансовой среды предпринимательства и преодоления информационной асимметрии на региональном рынке капитала. Проблема информационной асимметрии имеет еще один аспект: изобретатели часто нуждаются в информации относительно процедур возможной коммерциализации их изобретений, сложных процессов, требующих от изобретателя хорошего знания многих сторон бизнеса, которые часто являются новыми или даже чуждыми для него.

Для решения этих задач предлагаем организовать в системе бизнес-инкубатора коучинговый центр по венчурному предпринимательству и венчурную ярмарку для привлечения российских и зарубежных инвесторов. В настоящее время в Волгограде осуществляется обучение предпринимательскому делу, однако полноценной системы наставничества и обмена опытом пока не создано.

Также муниципальным образованиям необходимо проявлять инициативу в плане широкого использования преимуществ государственных программ, нацеленных на развитие финансовой среды предпринимательства и привлечение прямых инвестиций в экономику.

Уже сейчас настала пора формировать первичные предпринимательские структуры, поскольку сразу получить деньги из венчурного фонда нельзя. Сначала фирма должна подрасти, продумать технологию, привести в порядок патенты, собрать свою команду.

Важность именно муниципального уровня управления в создании финансовой среды посредством венчурных фондов заключена в том, что в течение последних 10 лет доля малых инновационных компаний упорно не желает пере шагнуть порог в 3% от общего числа субъектов предпринимательства. Конкретные результаты будут зависеть не только от размеров финансирования, но и от административных условий, которые создадут первичным предпринимательским структурам администрация города.

Недостатки системы государственной поддержки и деятельности общественных организаций могут быть решены путем создания на муниципальном уровне собственного венчурного фонда. В принципе венчурное финансирование совершенно не обязательно должно быть связано с инновациями – коммерциализацией научно-технических разработок. Однако коммерциализация изобретений требует именно венчурного финансирования, поскольку весь инновационный путь является высокорисковым предприятием, что объясняется особенностями национального рынка идей и ноу-хау. Именно в этом случае для венчурного капиталиста появляется возможность получить прибыль в десятки раз превышающую затраченный капитал – последнее особенно резко проявляется при выходе на зарубежный рынок патентов и технологий.

Взаимодействие венчурного фонда и субъекта финансирования зачастую проходит при посредничестве инновационной компании -организации, которая может быть образована са-

мим фондом с целью сбора, анализа, отбора идей и изобретении, подготовке их к рассмотрению или доведению их до меморандума. Венчурирование инновации само по себе, без организации производства, приносит прибыль, на порядок превышающую исходные затраты.

Таким образом, муниципальная поддержка системы венчурного финансирования предпринимательства обеспечит более высокий уровень развития муниципального мезоуровня финансовой среды и способствует активизации развития предпринимательства в инновационном секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Звягин Ю. Венчуры ощутили вкус прибыли // Инновационный менеджмент. 2007. № 2.
2. Иншаков О.В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории // Известия Санкт–Петербургского университета экономики и финансов. 2004. № 4(40).
3. Титов Д. Деньги уже в пути, но будут ли они расти... // Инновационный менеджмент. 2007. № 2.

НЕДВИЖАЙ С.В., ПОНЕДЕЛЬНИКОВ В.В.

РАЗРАБОТКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В кризисном состоянии аграрного сектора экономики России необходим поиск новых форм и методов финансирования инвестиций. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что такими методами является финансовый лизинг, финансово-промышленные группы, кредитные кооперативы.

В современных условиях кризисного положении с обновлением машинно-тракторного парка сельскохозяйственных производителей, а так же улучшением генетического фонда племенного скота и птицы лизинг является практически единственным источником получения техники, основным способом технического перевооружения села.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям при обновлении своих основных средств наиболее выгодно приобретать машины и оборудование именно в лизинг, так как экономии средств при этом по сравнению с обычным кредитом доходит до 10% от стоимости оборудования за весь период лизинга. За счет лизинга разрешаются противоречия между сельскохозяйственными предприятиями и банком, который, не имея достаточных гарантий возврата инвестиционных средств, неохотно предоставляет этим предприятиям кредит. Лизинговая операция имеет определенные преимущества для сельскохозяйственного товаропроизводителя:

– доступность приобретения техники с определенной отсрочкой платежа. Сделка полностью финансируется лизингодателем, а лизингополучатель не производит крупных единовременных затрат, что дает возможность обновлять основные средства при временной нехватке финансовых средств;
– лизинговое соглашение гибче, чем кредит, так как имеется возможность лизингополучателю использовать наиболее выгодную для него схему выплат;
– снижение риска не возврата средств посредством обеспечение сделки наличием имущества, так как у лизингодателя сохраняются права собственности на передаваемое имущество. При недостаточном сбыте продукции сельскохозяйственное предприятие может вернуть арендуемое имущество лизингодателю, что позволяет уменьшить риск возникновения возможных убытков при освоении новой продукции;
– сельскохозяйственному предприятию проще получить технику по лизингу, чем кредит на ее приобретение, так как техника, передаваемая в лизинг, выступает в качестве залога;
– учет лизингового имущества на балансе лизингодателя, что не увеличивает активы сельскохозяйственного предприятия и освобождает его от уплаты налога на имущество;

– лизинговые платежи относятся на издержки производства сельскохозяйственного предприятия и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;
– цены на технику, передаваемую в лизинг, остаются неизменными на весь период аренды независимо от уровня инфляции;
– сельскохозяйственное предприятие может осуществлять платежи по лизингу из выручки за продукцию, выработанной на арендуемом имуществе, поскольку арендные платежи осуществляются после установки, наладки и пуска оборудования (техники) в эксплуатацию;
– возможность использования различных форм государственной поддержки, а так же налоговых, таможенных и инвестиционных льгот;
– возможность экономии финансовых ресурсов на транзакциях, поскольку устраняются трудоемкие операции по приобретению имущества (заключение договора купли-продажи, производство платежа и т.п.) по содержанию и обслуживанию, по ликвидации и продаже имущества.

Для инвестора лизинговой деятельности: гарантия возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя; государственная поддержка за счет инвестиционных и других льгот, освобождение от уплаты налога на прибыль; сохранение баланса за счет лизинговой собственности.

Для производителя сельскохозяйственной техники - расширение рынка сбыта производимой продукции и сети услуг по гарантийному обслуживанию выпускаемой техники и соответственно приток дополнительных финансовых ресурсов.

Для лизингодателя – льготное налогообложение, получение достаточной рыночной прибыли за счет лизинговой деятельности.

В соответствии с Федеральным Законом РФ от 29 октября 1998 года «О лизинге», лизинг трактуется как «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

Лизинг сельскохозяйственной техники с использованием бюджетных средств – важнейшая форма государственной поддержки сельского хозяйства.

Однако в настоящее время объем лизинговых услуг составляет всего 2% от валового объема инвестиций, осуществляемых в России.

Таким образом, проблема обеспечения села техникой остается нерешенной. Необходимы значительно большие инвестиции. Кроме того, необходимо на правительственном уровне исключить из практики использование лизингового фонда для погашения процентов кредитов коммерческих банков. Установить полную финансовую ответственность администраций субъектов РФ как гарантов своевременного возврата полученных регионами средств федерального лизингового фонда, а так же разработать механизм своевременного возврата средств лизингового фонда, поступающих лизинговым компаниям.

Однако существующий механизм лизинговых операций нуждается в значительном совершенствовании, так как в существующем виде он стимулирует монополизм поставщиков сельскохозяйственной техники, ухудшает ее качество, вызывает рост цен на нее и т.д. Лизинговые компании, получив монопольные права на рынке поставок сельскохозяйственной техники, по существу стали монополистами не только по отношению к сельхозпроизводителю, но и к предприятиям сельскохозяйственного машиностроения, которые в свою очередь, имея дополнительный спрос на сельскохозяйственную технику, подняли отпускные цены на нее без учета реальной платежеспособности села. Таким образом, через лизинг, государством осуществляется поддержание высоких цен на продукцию сельскохозяйственного машиностроения. При этом создается иллюзия, что эти средства направлялись на поддержку сельского хозяйства.

Значительной проблемой лизинга является большая задолженность сельскохозяйственных предприятий по возвратным платежам за поставляемую технику, из-за чего лизинговый фонд восполняется недостаточно, и как следствие этого, сокращается число техники, поступающей по лизингу на село.

Основная причина неплатежей связана с размерами лизинговых платежей.

В соответствии с действующим порядком лизингополучатели помимо погашения стоимости объекта лизинга должны вносить снабженческо-сбытовую наценку – 12%, арендную плату – 3%, страховой платеж – 2,5%. Таким образом, общий размер первого износа составляет от 18 до 25% по самоходной технике, до 35% – по остальным ее видам, в то время как при поставке на село сельскохозяйственных машин производственные затраты снабженческих предприятий по отношению к заводской цене не превышают: по тракторам – 10%, по автомобилям – 2%, по комбайнам – 10%, по другим сельскохозяйственным машинам – 2% [1]. Отсюда весьма значительные суммы задолженности уже по первым взносам.. В связи с этим необходимо упорядочивание размеров лизинговых платежей, и прежде всего снабженческо-сбытовой наценки. Кроме того, поскольку поставляемая по лизингу техника является собственностью государства до полного выкупа, то обязательное страхование техники не должно оплачиваться лизингополучателем.

Для совершенствования лизинговой деятельности в Ставропольском крае, по нашему мнению, необходимее реорганизация ОАО «Росагроснаб» с передачей либо в федеральную собственность контрольного пакета акций согласно Постановления Правительства РФ «О лизинге машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе РФ» с использование средств федерального бюджета или в собственность сельскохозяйственных товаропроизводителей, Агросервиса, Агрохимии, мясокомбинатов и молокозаводов, то есть, в руки тех, кто реально заинтересован в минимизации затрат по доставке, наладке поступающей с заводов техники.

Кроме того, лизинговые операции в крае целесообразно осуществлять не только через систему ОАО «Росагроснаб», но и через краевые и районные управления сельского хозяйства, через вновь созданные лизинговые компании, а так же через межхозяйственные некоммерческие кооперативы. Расширение круга участников в лизинговых операциях будет способствовать созданию лизингового фонда в регионе.

Для стабилизации инвестиционной ситуации в Ставропольском крае и улучшения инвестиционной привлекательности экономики с позиции потенциальных инвесторов Постановлением Правительством Ставропольского края «Об утверждении порядка финансирования расходов на компенсацию части лизинговых платежей» №55-п от 24 марта 2003г, сформирован краевой залоговый фонд. Это позволит передавать коллективным и фермерским хозяйствам сельскохозяйственную технику, животноводческое оборудование, узлы, агрегаты к ним, изготовляемые на ремонтно - технических предприятиях и промышленных предприятиях, в том числе и поддержанную технику. Для этого необходимо создать в крае рынок поддержанной сельскохозяйственной техники.

Значительным резервом расширения сферы региональные лизинга может стать оплата лизинговых услуг не в денежной форме, а поставкой продукции на основе форвардских сделок под будущий урожай; наделением лизинговым компаниям дополнительных услуг (приобретение прав на интеллектуальную собственность, прав на товарные знаки, марки, товарное обеспечение, выполнение монтажных работ, подготовка производственных мощностей помещений и других услуг, связанных с проведением работ по монтажу предмета лизинга и др.).

Кроме этого для повышения эффективности лизинговых поставок необходимо: распределять лизинговые платежи по годам аренды, исходя из цены приобретения техники сельскохозяйственными предприятиями; изменить ежеквартальную периодичность погашения лизинговых платежей на годовую; установит срок финансового лизинга равным сроку полезного использования техники в соответствии с классификацией основных средств, определяемой Постановлением Правительства РФ [2, ст. 1354]; с целью разделения финансовых рисков целесообразно привлекать большое количество участников лизинговой деятельности (лизингополучатель, лизингодатель, изготовитель техники, банк-гарант, банк-кредитор, страховая компания, федеральный и региональный фонд поддержки лизинга, федеральные и административные органы).

В преодолении инвестиционного кризиса в аграрном секторе экономики важнейшая роль принадлежит глубокой интеграции финансового, промышленного и торгового капитала с участием сельскохозяйственных предприятий и образованием финансово-промышленных групп.

Анализ хозяйственной и инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края показал, что нынешнее положение большинства сельскохозяйс-

твенных предприятий это одна из острых проблем всего сельского хозяйства края. Наблюдается сокращения поголовья скота, в растениеводстве идет процесс снижения плодородия почв, что в последствии отражается на урожайности основных сельскохозяйственных культур, растет число убыточных хозяйств (30%). Сейчас в Ставропольском крае 92 хозяйства являются банкротами. Одним из главных способов решения проблем, является реструктуризация просроченной задолженности по налогам и сборам, а так же страховым взносам в государственные внебюджетные фонды.

По нашему мнению реструктуризация убыточного сектора экономики должна осуществляться с привлечением крупных инвесторов. В процессе инвестирования аграрного сектора края необходимо вовлечь промышленные предприятия, финансовые структуры и другие объекты хозяйствования. Таким образом, происходит глубокая интеграция сельскохозяйственных предприятий с финансовым, промышленным и торговым капиталом.

Альтернативной формой финансирования инвестирования является также кредитные кооперативы и товарищества.

Как отмечалось, развитие кредитной кооперации сдерживается недостаточной государственной поддержкой и несовершенством законодательной базы.

Кроме того, развитие кредитной кооперации затруднено также в связи с отсутствием свободных средств у сельских товаропроизводителей и низкой доходностью сельского хозяйства. Поэтому, на наш взгляд, основную роль в развитии кредитных кооперативов должно сыграть государство, которое должно более рационально оказывать помощь сельскохозяйственной отрасли, так как оно гарантирует производственное использование средств и повышает уровень их возвратности. Необходимо введение системы государственных субсидий и гарантий по некоторым фондам вновь образованных кредитных кооперативов, в первую очередь фондам гарантий привлекаемых сбережений сельскохозяйственных предприятий и населением, а также фонда целевых кредитов или льготного, или беспроцентного кредита для формирования паевого капитала кооперативов.

Кроме того, кредитное кооперирование сдерживается недостатком соответствующих законодательных и нормативных актов. Существующая основа в виде Гражданского Кодекса Российской Федерации и федеральных законов «О сельскохозяйственной кооперации» и «О банках и банковской деятельности» является крайне недостаточной для создания кредитных кооперативов. Особенно не урегулирован порядок лицензирования кооперативов. В связи с этим крайне необходима деятельность государства в создании и совершенствовании правового поля для развития кредитного кооперирования.

Итак, для развития и совершенствование инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики целесообразно использование альтернативных форм и методов ее организации. К таким формам относятся финансовый лизинг, глубокая интеграция финансового, промышленного и торгового капитала с участием предприятий и образований и кредитная кооперация.

С целью более широкого распространения лизинга и повышения эффективности лизинговых операций, преодоления монополизма поставщиков сельскохозяйственной техники и снижения стоимости лизинговых услуг необходимо: усиление государственного контроля за лизинговыми ценами и качеством поставляемой селу сельскохозяйственной техники; упорядочение размеров лизинговых платежей; создание и стимулирование региональных лизинговых фондов; создание совместных со странами СНГ лизинговых компаний [3].

Для совершенствования формирования и развития кредитных кооперативов необходима активная государственная финансовая поддержка и создание законодательной базы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Демидова Л.* Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2.
2. Постановление правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» № 1 от 01.01.2001 // Собр. зак-ва РФ. 2002. № 18.
3. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. М.: АКАЛИС, 2004.

ОРЕХОВА Н.Ю., НОВОСЁЛОВ С.Н.

КЛАСТЕРНАЯ ПАРАДИГМА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Одним из исходных постулатов исследования рынка фуражной и пищевой кукурузы, а также рынка кукурузопродуктов является их объективное существование, функционирование и развитие, – при крайне недостаточной изученности отечественными экономистами. Как показывает практика ведущих мировых кукурузосеющих держав, данные рынки весьма перспективны. Динамизм, заложенный в самой природе кукурузы как уникальной по широте использования сельскохозяйственной культуры, настолько велик, что в США и ряде других стран развитие производства и переработки этого уникального растения служит локомотивом всего аграрного производства и примыкающих к нему отраслей и подкомплексов.

Среди основных сельскохозяйственных культур мира кукуруза выделяется чрезвычайно широким спектром использования. Её растение прямо или косвенно задействовано в производстве свыше 600 различных продовольственных и промышленных продуктов. Совершенно очевидно, что и в нашей стране ассортимент товаров данной категории будет расширяться, а вместе с ним обозначится и актуализируется проблема изучения рынка кукурузопродуктов.

Методология изучения указанного рынка также недостаточно проработана. В этой связи нами выделены следующие блоки проблем: 1) терминологический; 2) организационно-институциональный; 3) статисти-ческий; 4) гносеологический; 5) социально-психологический и этнологический; 6) исторический.

Следует отметить, что блок статистических проблем может быть отнесен к организационно-институциональным, однако, он выделен в отдельную группу ввиду своей особой значимости. Отечественная статистика скупа в отношении сведений по изучаемому предмету. Отсутствуют официальные данные по выращиванию и потреблению пищевых подвидов кукурузы, а также по большинству продуктов из нее, что во многом объясняется небольшими объемами соответствующих показателей. При этом менее развитые, чем Россия страны, предоставляют в ФАО такие сведения, например, по сахарной и лопающейся кукурузе. Оперативность и доступность отечественных статистических показателей также оставляет желать лучшего.

Более того, возникают вопросы к методологии самой статистики. Вызывает сомнение правомерность приведения статистических показателей урожайности в целом по группе зерновых культур. Принадлежность пшеницы, овса, кукурузы, проса и других культур к одному ботаническому семейству и одной хозяйственной группе позволяет приводить суммарные для злаковых показатели посевной площади, валовых сборов, усредненного годового расхода зерна на душу населения и некоторых других. При этом возникает вопрос о корректности расчета средней урожайности зерновых. Исходя из потенциальной биологической и фактически получаемой в отечественной действительности продуктивности, усреднять показатели, различающиеся в два и более раза, нам кажется не совсем верно. Ведь не определяется же средняя урожайность, например, картофеля и подсолнечника на том основании, что обе эти культуры относятся к группе технических или по ботанической общности, например, картофеля и томата.

Как уже было отмечено, важность и перспективность рынка пищевой кукурузы выглядят аксиоматичными, тем не менее, отечественные экономисты практически не исследовали данную тему, как, впрочем, и более обширный и значимый рынок фуражной кукурузы. При этом зачастую последний рассматривается не как самостоятельный рынок, а лишь как сегмент зернового рынка. Частично это может быть объяснено трудностями познавательного плана. Такой потенциально обширный и разноплановый рынок (хотя, вероятно, правильнее будет говорить о множественности рынков) предусматривает системность и комплексность в изучении всей совокупности. Сложные взаимосвязи, разновекторность использования и существенность различий по величинам, фрагментарность и мозаичность отдельных сегментов, дифференцированность по регионам и отраслям многократно усложняют задачу исследователя. На сегодняшний день нет четкой и аргументированной теоретической базы

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

исследований подобного рода рынков, не разработаны их методологические и методические основы. Вкратце следует отметить, что опосредованное сравнение статистических показателей необходимо вести не только с соответствующими показателями фуражной кукурузы (сохраняя их соотношение), но и с овощными культурами - для сахарной, масличными - для высокомасличной и высокобелковой, с картофелем – для крахмалистой кукурузы и др. Более того, данные рынки (может быть, за исключением рынка фуражной кукурузы) у нас в стране только начинают складываться. В этой связи возникает необходимость использования методов моделирования, прогнозирования, экстраполяции и др.

Отметим и еще одно обстоятельство, затрудняющее изучение любого отечественного рынка. Исторические катаклизмы последних двух десятилетий вызвали резкое падение многих показателей, в связи с чем сравнение необходимо проводить с дореформенным уровнем (если, конечно, перед исследователем не стоит другая задача, например, изучение экономических показателей последних трех-пяти лет). Динамика значений приобретает значимые формы только в сравнении с данными советского времени, а это вызывает необходимость вовлечения в анализ материалов сравнительно протяженного периода.

На важное значение кукурузы как промышленно значимой культуры указывал еще Н.И. Вавилов. К сожалению, звучавшие в разное время призывы В.И. Ленина и Н.С. Хрущева, несомненно, имевшие положительное значение и позитивные последствия, не смогли помочь кукурузе занять подобающее ей место в отечественном сельском хозяйстве. Вероятно, сказывались и продолжают оказывать влияние социально-психологические факторы, принимающие зачастую трудноопределяемую и труднообъяснимую форму. Слабым стимулом является и этнологический фактор. Так, белозерная кукуруза, как традиционно важная в национальном сознании, культуре, истории и кулинарии народов Северного Кавказа, не способствовала сколько-нибудь существенным достижениям в селекции и производстве данной формы.

Показатели посевной площади и урожайности кукурузы в США и в России настолько контрастируют между собой (соотношения указанных показателей равны 28,75:1 и 3,01:1), что возникает соблазн искать причины такого положения в объективной реальности, например, природно-климатической или же управленческой составляющей. Влияние данных факторов, несомненно, следует учитывать, однако ссылка только на них будет далеко не полной. Так, российский климат на большинстве территории страны действительно отличается от условий штатов «кукурузного пояса» США в худшую сторону, однако и показатели в субъектах Южного федерального округа с практически идентичными погодными условиями также значительно уступают американским.

Рассмотрим еще один пример. История сахарной кукурузы в России почти на столетие отстает от истории американской (Оговоримся, что в данном случае мы сравниваем даты первого достоверного письменного упоминания о ней, ибо совершенно очевидно, что для аборигенов Нового Света культура была известна задолго до XVIII века). Мы не располагаем исторически достоверными свидетельствами о важном значении овощной кукурузы в цивилизациях доколумбовой Америки, хотя и имеются свидетельства об ее использовании. Сегодня же сахарная кукуруза – третья по своему значению овощная культура США. Выведем за рамки настоящего сообщения поиск ответов на вопрос о сравнении исторического значения этой культуры в США и в России, отметим лишь, что имеется крайне мало достоверных материалов по возможности классификации, этапности развития этой культуры в нашей стране. Данная проблема применима и к более традиционной для некоторых народов нашей страны белозерной кукурузе. Дореволюционные литературные источники слишком удалены хронологически, а советские – скудны и разрозненны.

Изучение и развитие рынка кукурузопродуктов в нашей стране традиционными методами выглядит весьма проблематично. Действительно, если производство исходного продукта (зерна или листостебельной массы) является отраслью сельскохозяйственного производства, то изучение следующих по технологической цепочке товарных позиций усложняется: сырье следует рассматривать как объект переработки самых разных отраслей и подотраслей пищевой, перерабатывающей, фармацевтической, нефтедобывающей, машиностроительной и других видов и отраслей промышленности. По нашему мнению, для изучения всего спектра производства, переработки и использования кукурузы в максимальной степени подходит кластерный метод. В отличие от отраслевого, секторального, технологического и других,

кластерный подход наилучшим образом может описать существующее положение и стратегию развития рынков кукурузы и кукурузопродуктов. На постсоветском пространстве данный метод является новым, недостаточно апробированным, особенно в области сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, однако, как нам видится, весьма перспективным и едва ли не единственным для решения задач изучения рынка кукурузопродуктов.

Последние годы в ряде государств постсоветского пространства (в частности, в Казахстане) данный метод был взят на вооружение и возведен в ранг экономической политики страны. И хотя говорить о практическойэффективности этого метода преждевременно, сами попытки использования новейших и положительно себя зарекомендовавших во многих развитых и развивающихся странах мира (США, Италия, Великобритания, Германия, Финляндия, Португалия, Эстония, Япония, Австралия, Сингапур, Коста-Рика, Никарагуа, Мексика, Руанда и др. [10, 8, 4, 2]) экономических принципов заслуживают уважения и могут выступать в качестве примера для российской экономической политики.

В последние годы отдельные регионы нашей страны начинают осознавать важность кластерной стратегии экономического развития. К сожалению, о данном подходе пока говорится применительно только к промышленным отраслям (тюменский сырьевой, самарский авиастроительный, карельский лесоперерабатывающий, вологодский льняной и некоторые другие), и практически не затрагиваются вопросы сельскохозяйственного и продовольственного кластера.

Недавние высказывания руководства министерств экономического развития и торговли, а также регионального развития Российской Федерации позволяют надеяться на положительную перспективу кластерного подхода в отечественной экономике [5, 6]. Импонирует тот факт, что сама идея приоритетных национальных проектов по своей глубинной сути кластерная. Однако необходимы более энергичные, конкретные и понятные меры по использованию преимуществ этого подхода в российской экономике, и, в частности, в ее агропромышленном комплексе.

Рассматривая региональный аспект кластеров, необходимо отметить локализованность рынка как основную особенность рынка пищевой кукурузы, и, вероятно, любых других формирующихся сельскохозяйственных и продовольственных рынков. А.Воронов считает, что «для России наиболее актуально выделение кластеров в пределах административно-территориальных единиц (республик, краев, областей). Это обусловлено относительно высокой управляемостью промышленности на региональном уровне по сравнению с общенациональным» [3]. Однако в нашем случае, эта характеристика, по крайней мере на начальных стадиях становления конкретных рынков, должна проявляться по мере совершенствования и развития рынков, приобретая черты всё большей концентрации, усиливая свое региональное значение с учетом часто недооцениваемого влияния локальных особенностей и элементов традиционной этнокультуры.

Взяв за основу схему кластера национального сыра ([1]), мы доработали ее с учетом особенностей рынка кукурузы и кукурузопродуктов и ввели классификацию сегментов на подсегменты. В результате нами были выделены следующие сегменты: 1) исследовательский; 2) сельскохозяйственный для продовольственного рынка (или производственный для сельскохозяйственного рынка); 3) технологический; 4) сбытовой.

В качестве иллюстрации рассмотрим исследовательский сегмент кластера консервированной сахарной кукурузы, который, по нашему мнению, состоит из следующих подсегментов: селекционно-семеноводческий; диетический; подсегмент рекламы, дизайна; исследования технологии выращивания, переработки, хранения, разработки упаковочного оборудования и др. К подсегментам производственного сегмента в случае рассмотрения сельскохозяйственного рынка отнесем факторы производства: пахотные земли, удобрения, семена, горюче-смазочные материалы, сельскохозяйственные машины и оборудование, гербициды и др. К подсегментам сельскохозяйственного сегмента для продовольственного рынка следует отнести: факторы производства и переработки. Технологический сегмент для продуцента продовольственного рынка распадается, по нашему мнению, на следующие подсегменты: подготовительная технология исходного (сельскохозяйственного) сырья, технология производства (извлечения) продукта, технология упаковки и, в необходимых случаях, особая

технология транспортировки. При рассмотрении сельскохозяйственного рынка технологический сегмент практически равнозначен производственному с добавлением подготовительной стадии, стадий упаковки и транспортировки. Сбытовой сегмент состоит из следующих подсегментов: размер и характер потребления, объем и структура спроса, особенности потребления (социальные, национальные, гендерные (половые), возрастные и др.).

Наряду с сегментацией обозначился еще один аспект кластерного подхода – проблема классификации. Совершенно очевидна взаимосвязь кластера кукурузного крахмала и кукурузного масла, хотя бы из-за общности сырьевой базы и технологической взаимосвязи между производствами (оба эти продукта являются производными одной технологической цепочки). Тем не менее, объединять их в одну общность, пожалуй, было бы не совсем корректно из-за различий в маркетинговых подходах, технологических операциях, оптовой сети распространения и других факторов. В этой связи мы предлагаем ввести деление кластеров на суб-, мезо- и мегакластеры. Аналогичную классификацию (на микро-, мезо- и мегакластеры) по количеству рабочих мест предложили R.R.Stoupp, P.Arena (1999; по [9]). К субкластерам рынка пищевой кукурузы и кукурузопродуктов отнесём следующие отличающиеся сравнительно унифицированным использованием: крахмалопродукты из кукурузы, масличную, лопающуюся кукурузу и др. Мегакластером по нашей классификации будет считаться рынок пищевой кукурузы, а мезокластером – рынок кукурузы и кукурузопродуктов.

При этом существует реальная опасность саморазрушения кластера (особенно мегакластера) под действием «собственной тяжести» [7]. Именно поэтому следует чрезвычайно взвешенно подходить к отбору элементов, составляющих тот или иной кластер, особенно его мегавеличины.

Первый год реализации уже упоминавшегося приоритетного национального проекта «Развитие АПК», в частности, его первого направления «Ускоренное развитие животноводства», пока (и прежде всего в силу ограниченности прошедшего срока) не стал определяющим в деле значительного увеличения площадей кормовых культур. Произошедшее за пореформенный период резкое сокращение посевных площадей, в частности, под кукурузой в Российской Федерации на зерно и силос (в 1,6 раза за период 1987–2006 гг.), несмотря на современную благоприятную рыночную и политическую конъюнктуру, в значительной мере не преодолено.

Совершенно естественно, что рост поголовья в свете стратегического приближения к дореформенным показателям за один прошедший год невозможно ни по финансовым, ни по биологическим, ни по организационно-управленческим причинам. Однако в аграрной научной среде и среди сельхозтоваропроизводителей уже второе десятилетие (и совершенно обоснованно) ведутся разговоры о необходимости существенного роста вклада кукурузы в кормовой баланс страны. Российской академией сельскохозяйственных наук была разработана и принята специальная комплексная программа развития животноводства Российской Федерации на период до 2010 года, однако желаемой динамики решения проблемы все еще не достигнуто.

Возрождение кукурузы и занятие ею подобающей ниши, особенно в «кукурузном поясе» нашей страны позволит обеспечить набирающее обороты животноводство полноценными концентрированными и сочными кормами, население – продуктами питания отечественного производства, в значительной мере снять социально-экономическую напряженность в Южном федеральном округе. Последнее обстоятельство, в свою очередь, стабилизирует и общероссийскую ситуацию, ликвидируя почву под различными криминогенными явлениями и самым страшным их порождением – терроризмом. Решение данного вопроса послужит локомотивом всей аграрной сферы региона, в определенной мере подстегнет сельскохозяйственное машиностроение и другие смежные отрасли.

Однако в данном случае усилия региональных и местных властей краев, областей и республик Северного Кавказа могут оказаться недостаточными в силу, прежде всего, несоответствия уровня полномочий поставленным задачам, отсутствия опыта должного взаимодействия и координирования. В этой связи крайне необходимым мы считаем разработку и принятие региональной (как минимум в пределах Южного федерального округа) программы развития кукурузы. Только совместными усилиями исполнительной государственной власти федерального, окружного, региональных и муниципальных уровней с сельхозтоваропроизводителями

и переработчиками под эгидой научных организаций (и, прежде всего, учреждений РАСХН) возможно решение данного вопроса.

Существует и еще ряд аспектов, которые могут найти свое разрешение в рамках кластерного подхода, но которые практически не рассматриваются в качестве объектов научного изучения в отечественной экономической науке.

Кластерный подход при условии принятия его в качестве стратегического государственной стратегии экономики позволил бы озвучить и попытаться разрешить давно назревшую проблему взаимодействия органов государственного управления с сельхозтоваропроизводителями и переработчиками сырья.

Революционный слом планово-административной системы не способствовал автоматическому запуску новых рыночных методов руководства. Это было объективно невозможно в силу отсутствия должного уровня государственного и регионального менеджмента. В настоящее время, когда прежние методы управления значительно ослабли и фактически не работают, а им на смену не пришли новые, образовался тревожный по возможным последствиям вакуум управления, способствующий сохранению в обществе высокого индекса нестабильности.

Кластерный подход даст возможность движения по принципиально новому пути инновационного управления, а фактически партнерства, государства и бизнеса, т.н. «политической культуры прагматизма и согласия», придаст значительный стимул росту малого и среднего бизнеса, будет способствовать значительному росту инновационной составляющей экономики. Необходимо отметить и еще один не маловажное, но практически не рассматриваемое преимущество, которое в кластерной парадигме в определенной мере подлежит самосистематизации и может найти составляющие своей реализации в организованном диалоге властей и производителей – это экологическая составляющая кластера любого направления.

Таким образом, несмотря на вышеперечисленные трудности, изучение рынка кукурузопродуктов является важным в практическом отношении и интересным в научном плане процессом, и, несомненно, будет способствовать продвижению кукурузы и продуктов из нее на отечественный рынок в качестве перспективной группы товаров, а также содействовать изучению схожих продовольственных рынков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бекалдиев Х.Х.* Управление формированием регионального продовольственного кластера (на примере КБР): Автореф. дисс. … канд. экон. наук. Нальчик: КБГСХА, 1999.
2. *Волкова Н.Н., Сахно Т.В.* Индустриальные кластеры США // США и Канада: экономика, политика, культура. 2007. № 1.
3. *Воронов А.* Кластеры – новая форма самоорганизации промышленности в условиях конкуренции // Маркетинг. 2002. № 5(66).
4. *Николаев М.В.* Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику // Проблемы современной экономики. 2005. № 1 (13) (http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20665).
5. Новое слово в российской экономике. Iосударство делает ставки на кластеры// Российский деловой портал информационной поддержки предпринимательства «Альянс Медиа» (http://www.allmedia.ru). 29.09.2006.
6. Основой российской экономики должны стать территориально-производственные кластеры // Интерактив-Проект. 20.09.2006.
7. *Созаева Т.Х. и др.* Моделирование некоторых аспектов экономической интеграции. (Опыт исследования экономической интеграции). Нальчик: Эль-Фа, 1998.
8. *Сутырин С.Ф., Филиппов П.Н.* Кластеры конкурентоспособности Финляндии // Вестник Санкт-Петербургского госуниверситета. 2004. Сер. 5. № 1.
9. *Третьяк В.П.* Кластеры предприятий. М.: Август Борг, 2006.
10. *Woodward W.* Porter's cluster strategy versus industrial targeting // The Northeast Regional Center for Rural Development (http://www.nercrd.psu.edu/Industry_Targeting/ResearchPapersandSlides/IndCluster.Woodward.pdf).

ОРЕХОВА Н.Ю., НОВОСЁЛОВА Н.Н.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Регион одновременно следует рассматривать как органический элемент территориальной организации национальной экономики, как элемент системы расселения и как элемент социальной организации общества (совокупность сфер жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, норм и правил поведения).

Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и расселения становится наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зависит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием трех основных групп факторов – экономических, природных и демографических.

Согласно наиболее распространенным алгоритмам анализа социально-экономического развития региона определяется общий уровень развития производства; оценивается природно-ресурсный потенциал; определяется состояние окружающей среды; дается оценка уровня социального и экономического развития с учетом демографических и миграционных процессов; исследуется проблема использования трудовых ресурсов, расселения населения, уровня и качества жизни; оценивается достигнутый уровень экономического развития региона, в том числе промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры, территориальной структуры хозяйства; определяется потенциал межрегиональных и внешнеэкономических связей; оценивается финансовое положение.

Поэтому используемое понятие региона в настоящее время отличается достаточно абстрактным характером. Его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении различных типов регионов в соответствии с определенными целями и задачами. Однако, современные условия функционирования рыночных отношений требует определенных корректировок. Прежде всего, это касается основной производительной силы – человека. Для этого более подробно остановимся на вопросе – каким образом интересы человека превращаются в фактор принятия управленческих решений относительно направлений использования ограниченных производственных ресурсов? Для ответа на этот вопрос обратимся к наиболее распространенным версиям воспроизводственных и макроэкономических процессов как на региональном, так и на национальном уровне [2, т. I, с. 57–59; 4, с. 434–437, 521–524, 563–564; 3, с. 441–444].

Основные взаимосвязи участников воспроизводственных и макроэкономических процессов характеризует совокупность потоков: 1. Земля, труд, капитал и предпринимательские способности, которые домашние хозяйства предлагают на ресурсных рынках. 2. Совокупность денежных доходов (заработной платы, прибыли, процента и ренты), которые получают домашние хозяйства от реализации имеющихся у них земли, труда, капитала и предпринимательских способностей. 3. Ресурсы, которые необходимы фирмам для осуществления производственной деятельности, закупаемые ими на ресурсных рынках. 4. Издержки фирм, которые они несут на ресурсных рынках для приобретения требующихся ограниченных производственных ресурсов. 5. Товары и услуги, произведенные фирмами и реализуемые ими на рынках продуктов. 6. Выручка (доход) фирм (предприятий) от реализованных ими товаров и услуг. 7. Товары и услуги, приобретенные домашними хозяйствами на рынках продуктов для потребления. 8. Потребительские расходы, которые несут домашние хозяйства, приобретая требующиеся им для обеспечения потребностей товары и услуги. 9. Товары и услуги в форме общественных благ, которые поступают домашним хозяйствам от государственных учреждений. 10. Совокупность чистых налоговых поступлений государства, которые представляют собой разницу между выплаченными домашними хозяйствами всеми видами налогов и полученных ими трансфертных платежей. 11. Ресурсы, закупленные государством на рынках за счет бюджетных средств для осуществления своих функций. 12. Издержки, которые оплачивает государство при осуществлении закупок ресурсов. 13. Товары и услуги, предостав-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ленные государством в форме общественных благ фирмам. 14. Совокупность чистых налоговых поступлений государства, представляющих разницу между всеми видами полученных государством налогов от фирм и предоставленных им субсидий и субвенций. 15. Издержки, которые несет государство при закупках необходимых ему товаров и услуг для обеспечения жизнедеятельности своих органов и учреждений. 16. Товары и услуги, требующиеся для обеспечения жизнедеятельности государственных органов и закупленные ими на рынках продуктов. В этой схеме воспроизводственных и макроэкономических процессов хорошо показано, как в экономической системе используются имеющиеся у общества ограниченные производственные ресурсы посредством формирования соответствующих совокупных спроса и предложения на рынках ресурсов и продуктов. В этой схеме предполагается, что экономические процессы осуществляются посредством сложного процесса принятия управленческих решений на самых различных уровнях.

Решения принимаются всеми представленными в макроэкономическом кругообороте субъектами – домашними хозяйствами, фирмами и государством (в лице совокупности его органов, прежде всего, правительством). Если мы последовательно с позиций иерархии управленческих структур представим процесс принятия решений субъектами воспроизводственного процесса, то функциональное место домашних хозяйств будет более значимым, чем других его субъектов.

Во-первых, изначальный двигательный мотив производственной деятельности вообще определяется существующими потребностями людей, для чего те и будут искать возможное применение имеющимся ресурсам. Т.е. исходный пункт воспроизводства – это домашние хозяйства, в которых эти потребности существуют в реальной общественной форме.

Во-вторых, домашние хозяйства оказываются завершающим пунктом самого воспроизводства. Конечное предназначение производства товаров и услуг фирмами – это их потребление, которое осуществляется именно внутри домашних хозяйств.

В-третьих, деятельность государства, представленная закупками товаров и услуг, получения и использования налоговых поступлений, предоставления общественных благ другим субъектам воспроизводства определяется в основном теми потребностями, которые не могут быть удовлетворены внутри домашних хозяйств. Т.е. разница в совокупности потребностей домашних хозяйств, которые могут быть удовлетворены в рамках самих хозяйств и которые, таким образом, удовлетворены быть не могут – вот достаточно определенные параметры экономических функций государства.

В-четвертых, деятельность фирм (предприятий) становится определяемой действиями домашних хозяйств, как со стороны предпосылок производства, так и со стороны его конечных целей. Т.е. само воспроизводство может быть представлено как способ, форма поиска путей удовлетворения потребностей домашних хозяйств посредством размещения имеющихся у них ресурсов.

Отсюда получается, что домашнее хозяйство является связующим звеном общественной и экономической систем, особенно на региональном уровне, и представляет собой не что иное, как фундамент социально-экономической системы. В этом заключается его важнейшая системная нагрузка.

Статистически наиболее выраженной роль домашнего хозяйства становится в том случае, когда валовой внутренний или валовой региональный продукт определяется так называемым методом конечного использования. Здесь ключевой по своим параметрам компонент – конечное потребление товаров и услуг. Он складывается, в свою очередь, из расходов домашних хозяйств на потребительские товары и услуги, расходов органов государственного управления (бюджетных организаций) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги для коллективного и индивидуального потребления. При этом в последней версии системы национального счетоводства введен новый показатель фактического конечного потребления. Он представляет собой стоимость всех товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами для индивидуального потребления независимо от источников финансирования и стоимость коллективных услуг, предоставленных органами государственного управления обществу в целом.

При этом необходимо учитывать, что это конечное потребление представляет собой самую значительную часть валового внутреннего и валового регионального продуктов. В итоге

получается, что чем более развита частная собственность, чем более ограничены сферы государственного регулирования экономики – тем большее значение в воспроизводственных и макроэкономических процессах играет домашнее хозяйство.

Эта особенность современной рыночной экономики, прежде всего, должна находить отражение в определениях предметной области региональной экономики, поскольку именно на этом управленческом уровне ближе всего осуществляется взаимодействие с функционированием спроса со стороны домашних хозяйств. Соответственно основные параметры функционирования региональной экономики должны быть ориентированы на основные характеристики этого спроса, особенно в контексте того, когда регионы рассматриваются как субъекты управления.

При этом следует учитывать некоторые явления и процессы, которые ведут к изменению исторически сложившегося характера поведения управляющих структур региона - вместо традиционной отраслевой специализации, строго планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов, централизованных форм материально-технического снабжения, рынок объективно вызвал материально целесообразные стремления каждого субъекта Федерации к выбору такой экономической структуры, которая способна обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны и мира. Сам факт перехода к рынку наделил региональные хозяйственные системы по сути дела функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений, важнейшими из которых являются: а) согласование и защита интересов региона внутри страны и за рубежом; б) усиление конкурентных позиций региона путем научной проработки вопросов подготовки территории для привлечения инвесторов и совершенствования экономической структуры; в) создание условий, благоприятствующих развитию в регионе малого и среднего бизнеса, а также стабилизации и расширению производственных возможностей государственной и муниципальной собственности; г) создание системы региональных льгот и гарантий для деятельности предпринимательских, коммерческих структур и инвесторов; д) наращивание внешнеэкономического потенциала и расширение торгово-экономических связей регионов.

Эти и другие функции способствуют формированию социально-экономической и правовой среды, гарантирующей предпринимательским и коммерческим структурам надежное институциональное обеспечение социальной, экономической и экологической безопасности, повышающей конкурентоспособность региональной системы.

Основным предметом конкурентной борьбы между российскими регионами становятся государственные программы и проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. При постоянной нехватке ресурсов претендовать на участие в реализации таких программ и проектов смогут лишь регионы с наиболее высоким уровнем конкурентоспособности. В этом плане, надежные конкурентные позиции становятся важнейшими условиями устойчивого развития региональной экономики. Принцип экономической самостоятельности субъектов Федерации вносит существенные корректировки в их финансово-экономическое положение. Стабильное развитие региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующего социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала, что определяет привлекательность региона для размещения новых и реконструкции существующих производств, а также для соответствующего создания новых рабочих мест.

Приток капитала в тот или иной регион больше не зависит от централизованно принимаемых отраслевых решений, а целиком определяется конкурентными возможностями региона и перспективами их наращивания. Предпринимательский капитал устремляется в те районы и сферы деятельности, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовывать доходный бизнес. Каждый регион призван оценить свои конкурентные позиции, чтобы способствовать привлечению региона к осуществлению программ размещения и территориальной организации производительных сил.

Конкурентоспособность регионального уровня невозможно рассматривать без оценки наличия и эффективного использования разного вида инфраструктур – от производственной до рыночной. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализоваться в конкурентных преимуществах данного региона перед другими регионами. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона становится важнейшим фактором упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими

субъектами региона и эффективного использования основных составляющих этой конкурентоспособности.

На этой основе возможно более развернутое определение конкурентоспособности региональной экономической системы. Такое в частности [1], основано на системном анализе множества известных теоретических и институциональных характеристик конкурентоспособности по их элементам (объектам, субъектам, свойствам, сферам, условиям и др.) и последующей композиции интегральных элементов в синтетическом обобщении понятия конкурентоспособности субъектов или региональных экономик. Конкурентоспособность экономических систем представляется в качестве отношения по поводу товарного производства и рыночного сравнения полезностей, затрат и прибыльностей их (экономических систем) товаров и услуг среди аналогов, субститутов (заменителей) и суррогатов, реализованных на конкретном рынке в условиях свободной конкуренции и отсутствия протекционизма.

В таком подходе есть ряд аспектов, имеющих существенное значение для формирования методологии исследования конкурентоспособности региона как экономического явления.

Во-первых, конкурентоспособность любой, включая региональную, системы увязывается с отношениями по поводу товарного производства; следовательно, ее можно и нужно рассматривать как основной результат хозяйственной деятельности региона.

Во-вторых, сравнение конкурирующих свойств товарного производства (полезностей, затрат, прибыльностей) позволяет выявить регионы, наиболее эффективно использующие ограниченные ресурсы, и на этой основе определить положение соответствующего региона как лидирующее на конкретном рынке товаров и услуг.

Однако, при исследовании проблем конкурентоспособности регионов России в условиях переходного периода, постановка вопроса о свободной конкуренции без протекционизма имеет спорный характер, поскольку государственный протекционизм в форме перераспределения средств между регионами необходимо рассматривать как составную часть региональной политики. При этом, предоставление государством без достаточных экономических обоснований исключительных преимуществ отдельным регионам не только не достигает предполагаемой цели, но и приводит к напряжению межрегиональных отношений, создает в условиях становления рыночных отношений неблагоприятный фон.

К важнейшим условиям, характеризующим конкурентную позицию региона, можно отнести: удобное географическое положение региона; наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей; рациональное размещение производительных сил; соответствие экономической структуры региона современным требованиям отечественных и мировых рынков; наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе; наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры; устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей; наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности; стратегию региона на выпуск продукции, пользующейся надежным спросом в России и за рубежом; высокую долю такой продукции в общем объеме производства; эффективность существующих схем товародвижения; сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона; наличие высокого внешнеэкономического потенциала, расширение торгово-экономических связей; ёмкость регионального рынка, приближенность его к мировым (например, к европейским) рынкам; стабильность политической обстановки в регионе; доверие населения региональным лидерам; наличие в регионе социально ориентированной программы; протекционизм местных властей в отношении приоритетных направлений развития экономики региона.

Конечно, это далеко не полный перечень условий, характеризующих конкурентную позицию региона. Совокупность этих условий обеспечивает региону реальную возможность осуществления собственных социально-экономических программ, эффективного участия в межрегиональном разделении труда, выхода на международные рынки, успешного формирования конкурентного поведения.

В таком случае, устойчивость и стабильность конкурентной позиции региона находится в прямой зависимости от социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала. Получается, если конкурентная позиция обладает признаками устойчивости, надежности и стабильности, то она детерминирует конкурентные преимущества, обеспечивающие региону выигрыш в конкурентной борьбе на соответствующем конкурентном поле (товарном, финансовом, инвестиционном и др.).

Поэтому конкурентоспособность региона формируется для усиления позитивного состояния этого явления за счет развития и освоения конкурентного потенциала и формирования адекватного этому потенциалу хозяйственного порядка на территории с учетом реализации возможностей развития институционального обеспечения региональных процессов.

Кроме того, конкурентоспособность региона формируется под воздействием глубинных и поверхностных характеристик рассматриваемого процесса. При этом кроме конкурентных возможностей существуют процессы, тормозящие формирование конкурентоспособности региона: экстремальные условия производства, разный уровень жизнеобеспечения населения, которые складываются в ряде регионов одной и той же страны; низкий уровень производства товаров и услуг как результат развала экономики реального региона; отдаленность региона от экономических центров страны при неразвитости транспортной системы; невозможность обеспечить производство и население региона товарами собственного производства и в связи с этим необходимость завозить большое количество товаров из других регионов страны или из других стран; слабый интеллектуальный потенциал некоторых регионов и низкий уровень социального обеспечения их населения собственными возможностями региона; устаревший производственный аппарат, определяемое этим низкое качество производимой в регионе продукции и как следствие – высокие издержки производства, обращения, потребления товаров и услуг региона; ориентация региона на дотации и субвенции из федерального бюджета; высокая экологическая уязвимость природной среды; слабое развитие производственной, социальной, рыночной и других видов инфраструктур в регионе.

Взаимодействие между этими производительными и потребительными возможностями региона проявляется в формировании необходимых институциональных форм организации регионального хозяйства, проявляющихся, прежде всего, в устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики. Ослабление устойчивости и нарушения в сбалансированности социально-экономического развития чреваты многими последствиями, особенно с позиций полной утраты конкурентоспособности.

Таким образом, конкурентоспособность региона как экономический процесс является совокупностью сложных, противоречивых отношений, на которые влияет множество самых различных условий как объективного, так и субъективного характера: факторные условия производства (обеспеченность региона сырьевыми ресурсами, квалифицированным персоналом, развитой материальной и рыночной инфраструктурой); общие условия хозяйствования (развитость отраслей материального производства, экологическая безопасность, степень изношенности основных фондов и др.); факторы спроса на продукцию базовых отраслей региона; социальные, социокультурные, организационно-правовые, политические, факторные условия и др. Влияние на конкурентоспособность региона имеет как общая экономическая обстановка в стране, так и специфика отдельных отраслей, комплексов, расположенных на территории региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *ДьяченкоА.В.* Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму. Волгоград, 1999.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992.
3. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. М.: БИНОМ, 1999.
4. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М.: Дело ЛТД, 1995.

ОСТРОВСКАЯ В.Н.

КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТНО-ИНТЕГРАЦИОННОГО БЕНЧМАРКИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня, в эпоху глобализации бизнеса, компании осознают необходимость всестороннего и детального изучения и последующего использования лучших достижений конкурентов в целях собственного выживания. Бенчмаркинг как поиск эталонов для изучения и внедрения

опыта стал всемирным движением. Многолетний опыт применения бенчмаркинга в США был подхвачен и широко распространился в Европе. Но особенно впечатляющей стала интенсивность внедрения бенчмаркинга в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В странах же Южной и Центральной Америки и в Канаде распространение бенчмаркинга произошло с некоторым отставанием. Более того, в 90-х гг. 20 века положено начало нового институционального этапа развития бенчмаркинга, в рамках которого значительно упростились контакты с другими организациями в отношении сбора информации и проведения бенчмаркинга в целом.

На институциональном этапе развития бенчмаркинга приобретение конкурентных преимуществ необходимо организовывать как новую деловую стратегию предприятия, основанную на сотрудничестве и взаимодействии: покупателя необходимо превратить в партнера по бизнесу, а достижения более успешных конкурентов и организаций-лидеров из различных отраслей, главным образом международного передового опыта, изучать на основе конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, который достигает своей цели – эффективного добровольного обмена передовым опытом между различными субъектами хозяйственной деятельности в целях борьбы с более сильными конкурентами.

Российские промышленные предприятия только начинают внедрять в свою деятельность такой инструмент маркетинга, как бенчмаркинг, необходимость использования которого вызвана повышением требований к производимому продукту, усилением глобализационных процессов, что приводит к более жесткой конкуренции на отраслевых рынках. В поисках успешного опыта предприятия в первую очередь используют конкурентный бенчмаркинг - сравнение своей продукции и бизнес-процессов с аналогичными позициями прямых конкурентов. Открытый и добровольный обмен информацией между конкурентами на основе конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, возможен в рамках профессиональных объединений и ассоциаций (например, Союз промышленников и предпринимателей России, система торгово-промышленных палат РФ), а также специализированных субъектов бенчмаркинга (Российский клуб бенчмаркинга «Деловое совершенство», система региональных центров бенчмаркинга). Однако данные институты бенчмаркинга еще недостаточно развиты. Поэтому в изучении конкурентов основную роль играют маркетологи-аналитики, которые анализируют прайс-листы, спецпредложения конкурентов.

Кроме того, выделяется ряд факторов, которые с одной стороны препятствуют использованию бенчмаркинга на российских предприятиях, особенно на малых и средних, однако с другой стороны являются побудительными мотивами к применению конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, основанного на взаимодействии и сотрудничестве предприятий-конкурентов в обмене, как своим передовым опытом, так и при выявлении и адаптации международного опыта в отрасли. Результаты анализа прямых и косвенных препятствий, выполненного Д.В. Масловым и Э.А. Белокоровиным [5] совместно с компанией «ИВА Консалтинг Групп», позволяют обобщить препятствия, встающие перед российскими предприятиями при принятии решения о проведении конкурентного бенчмаркинга.

Для многих российских предприятий закрытость компаний-партнеров и собственный комплекс «засекреченности» является важнейшей преградой для инициирования бенчмаркингового исследования. В данных условиях предприятиям необходимо осознавать, что именно сотрудничество и взаимодействие в процессе сравнительного конкурентного анализа позволит им получить исключительное признание на национальном и мировом уровне. Эффективным маркетинговым инструментом данного взаимодействия должен стать конкурентно-интеграционный бенчмаркинг.

Концепция отношения согласия в рамках конкурентно-интеграционного бенчмаркинга строится на упорядоченном обмене передовой информацией, создании и поддержании связей и контактов с партнерами по бенчмаркингу, и направлена на непрерывное совершенствование деятельности предприятия и повышение его конкурентоспособности путем ориентации на высшие достижения во всех функциональных сферах.

Основное содержание конкурентно-интеграционного бенчмаркинга заключается в изучении и адаптации к условиям собственного предприятия передового опыта, главным образом зарубежного, посредством выявления эталонных организаций, достигших значительных успехов в исследуемых функциональных областях. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг предполагает активное взаимодействие партнеров, обменивающихся информацией

о бизнес-процессах собственных предприятий, а также взаимовыгодное сотрудничество с предприятиями-конкурентами или другими субъектами института бенчмаркинга для совместного изучения и освоения зарубежного передового опыта.

Для того чтобы в российской бизнес-среде бенчмаркинг сформировался в цивилизованный способ определения своей рыночной позиции на отраслевом рынке, необходимо разработать его четкий, поэтапный процесс, раскрывающий основное содержание конкурентно-интеграционного бенчмаркинга, который будет учитывать российскую специфику. Поэтому для эффективного проведения конкурентно-интеграционного бенчмаркинга необходимо разработать четкую схему выполнения, состоящую из последовательных шагов. Модель процесса конкурентно-интеграционного бенчмаркинга должна быть основана на модели, которая состоит из этапов планирования, поиска, анализа, адаптации – «колесе бенчмаркинга» [2] и аналогична модели с управленческим циклом PDCA (цикл Деминга-Шухарта [1, с. 45]: P – планирование, D – организация, C – контроль, A – координация), но представлена последовательностью этапов аудита, планирования, наблюдения, анализа, адаптации и координации (рис. 1).



Рис. 1. *Модель процесса конкурентно-интеграционного бенчмаркинга и цикл Деминга-Шухарта.*

Процесс конкурентно-интеграционного бенчмаркинга целесообразно начинать с аудита деятельности предприятия, поскольку, не освоив азы аудита собственной деятельности нельзя научиться анализировать элементы превосходства других. При этом аудит предполагает диагностику и оценку предприятия и определение ключевых показателей деятельности (области для улучшения). Информация, полученная в ходе оценки, является базой для сравнения с конкурентами или эталоном и позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности организации. Области, где показатели заметно отстают эталонных (конкурентных), представляют собой возможный объект для бенчмаркинга. Для эффективного проведения процессного эталонного сопоставления необходимо оценить, как функционирует система управления, определить возможности организации и как эти возможности реализованы. Среди таких инструментов: SWOT-анализ, сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) [4], модель организационной самооценки Тито Конти [3], карты качества Дженса Далгаарда, модели премий в области качества: Национальной награды за качество Малколма Болдриджа (США), модель EFQM Европейской премии качества.

На этапе планирования разрабатывается четкий план будущего проекта, содержащий подробное описание всех этапов, среди которых непременно должны присутствовать следующие: этап определения предмета сопоставления; этап установления системы измерений и определений; этап выбора организации, необходимой для сравнения, т.е. организации-партнера; этап сбора внешней информации; этап анализа и выявления потенциала улучшений;

этап внедрения улучшений [7, с. 34]. Профессионально разработанный план предполагает детальную проработку необходимого обоснования, обязательным атрибутом которого является наличие графического материала – графиков и диаграмм, облегчающих процесс восприятия материала.

Сбор данных, происходящий в рамках реализации следующего этапа – наблюдения, должен носить постоянный характер. Одним из простых инструментов сбора информации для бенчмаркинга является контрольный лист, где в качестве оценочного элемента могут выступать, например, критерии модели Премии Правительства РФ в области качества, детализированные этапы бизнес-процесса, применяемые методы управления и т.д.

Сбор данных всегда должен быть этичным. Надо быть готовым предоставить партнеру аналогичную информацию об организации. При личном контакте рекомендуется заранее подготовить список ключевых вопросов. Они не должны быть слишком громоздкими и занимать много времени для ответа. Целесообразно предоставить список вопросов перед телефонным звонком, конференцией или встречей. Это даст время подумать над ответами, собрать необходимые данные, оценить конфиденциальность задаваемых вопросов, пригласить необходимых людей на встречу. Первая встреча должна стать началом долговременного сотрудничества.

Анализ данных проводится с целью выявления условий, благодаря которым партнер по конкурентно-интеграционному бенчмаркингу достиг высоких результатов, а также формулирования предложений по совершенствованию. В процессе анализа полученной информации о партнере-конкуренте определяются разница (разрыв) между настоящим состоянием организации и состоянием, в котором хотелось бы находиться. Разрыв может быть позитивным, нулевым и негативным. При тщательном выборе партнера и аккуратно собранных данных позитивные разрывы возникают не часто. Нулевой разрыв свидетельствует о том, что организация находится на уровне организации партнера по бенчмаркингу. Используя информацию, собранную в процессе сравнений, нулевой разрыв можно превратить в позитивный. Негативный разрыв – это нормальный результат хорошего процесса сравнения. Это призыв к действиям, к внедрению плана модернизации исследуемой сферы деятельности [8].

Таким образом, основные действия на стадии анализа включают анализ полученных данных, оценку существующих различий в уровнях показателей и выявлении причин подобных различий в сравниваемых процессах.

Заключительный этап предполагает адаптацию выявленных практик к особенностям организации и их внедрение. На этапе адаптации разрабатывается стратегический план модернизации исследуемого процесса в рамках общей стратегии развития организации. План улучшений должен брать в расчет стратегию сравнения. Необходимо определить темпы улучшений, которые организация имела в прошлом, спрогнозировать рост, полученный после улучшений. Для того чтобы повысить эффективности в той или иной сфере, надо помнить, что партнер по бенчмаркингу тоже будет совершенствовать свою деятельность.

Приступая к проведению конкурентно-интеграционного бенчмаркинга необходимо иметь абсолютную уверенность в его законности и этичности [6, с. 126]. Только строгое соблюдение, вне зависимости от обстоятельств, общепринятых в бенчмаркинге норм поведения позволит организации оставаться в рамках не только правового, но и этического полей, обеспечив, тем самым, возможность беспрепятственного и успешного сотрудничества как со старыми, так и с новыми партнерами.

Таким образом, предлагаемая концепция конкурентно-интеграционного бенчмаркинга на практике способствует установлению партнерских отношений между предприятиями той или иной отрасли, что, в свою очередь, в условиях усиления конкуренции со стороны глобального бизнеса позволяет национальным производителям повысить устойчивость своего положения на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Василевская С.В.* Бенчмаркинг – методическая основа выбора поставщика услуг в сфере менеджмента качества // Стандарты и качество. 2005. № 11.
2. *ДаниловИ.П., Данилова Т.В.* Бенчмаркинг как основа конкурентоспособного предприятия. М.: РИА «Стандарты и качество», 2005.

3. *Ерков А.* Бенчмаркинг – современное направление развития маркетинга // Отраслевой портал «Логистика» (http://www.logistics.ru/9/3/index.htm).
4. *Маслов Д.В., Белокоровин Э.А.* Выгодно ли учиться у других? // Интернет-проект KlubOK.net (http://www.klubok.net/article1859.html)
5. *Маслов Д.В., Белокоровин Э.А.* Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях // Сайт независимого проекта «Корпоративный менеджмент» (http://www.cfin.ru/management/ controlling/small_benchmark.shtml)
6. *МихайловаЕ.А.* Основы бенчмаркинга: внешний сопоставительный анализ // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5.
7. *Михайлова Е.А.* Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркингово проекта // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
8. Семь этапов процедуры бенчмаркинга. Попытка приложить американские и западноевропейские схемы к отечественным условиям // Портал рассылочного сервиса Nucleus (http://www.nucleus-system.com).

ПОПОВА А.С., НОВОСЁЛОВ С.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Процесс развития интегрированной структуры любой организационно-правовой формы охватывает производственные объекты, которые снабжают проектный цикл производства сельскохозяйственной продукции, и её реализации через собственную торговую сеть в соответствующем ассортименте. В наше время весь цикл производства сельскохозяйственной продукции отличают сложная организационная структура, абсолютное разделение труда и определенная этим теснота межхозяйственных связей, что повышает роль интеграции и комбинирования общественных, коллективных и индивидуальных интересов. Формирование интеграционных и кооперационных связей требует развития предпосылок эффективного функционирования всей системы экономических связей. К ним имеют отношение: крепкие договорные условия между участниками кооперации; методическое снабжение для организации экономических взаимоотношений; производственная изолированность предприятий или цехов на межхозяйственной основе; разделение функций предприятий или технологического цикла; существование сырьевой базы, целесообразное ее размещение и соответствие производственным мощностям.

Формированию интеграции в агропромышленном комплексе, на современном этапе, способствует потребность в: воссоздании разрушенных производственно-хозяйственных связей; выходе аграрных предприятий из кризиса; росте эффективности применения собственности в агропромышленном производстве; следовании интересов всех отраслей и хозяйствующих субъектов; стабилизации экономического положения; улучшении управления производственно-экономическими процессами.

Тем не менее, действуют и сдерживающие этот процесс факторы, такие как: отсутствие нужной законодательной базы, стимулирующей налоговой, финансовой и иной политики; резкое уменьшение технической оснащенности сельскохозяйственного производства; социально-экономический кризис; экономическое обессиливание перерабатывающих предприятий.

В агропромышленном комплексе наиболее сложной задачей интеграции остается формирование завершенной схемы производства и реализации продукции. Интеграция обязана способствовать оптимизации имеющихся финансовых и товарных потоков, экономическому оздоровлению участвующих в ней предприятий. Связывающие предприятия интегрированные структуры, цепочки от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации, более эффективны и приспособлены к рыночным условиям.

Большим многообразием организационно-хозяйственных структур, которое обусловливается отсутствием единого подхода к их формированию и функционированию характеризуется формирование интеграции в агропромышленном комплексе. Свой механизм интеграции хозяйствующих субъектов используется в каждом конкретном случае. Настоящий механизм заключается в совокупности экономических средств, методов и инструментов, обеспечивающих цельность субъектов интегрированного формирования. Подобный характер механизма позволяет регулировать и координировать деятельность всех производственных единиц, функционирующих в едином экономическом пространстве.

Задача выбора наиболее результативной интегрированной формы, которая будет служить не только интересам прямых субъектов аграрных отношений, но также государству и народу, появляется в условиях многоукладной экономики и разнообразия форм собственности.

На выбор способа взаимодействия предприятий, производящих сырье и перерабатывающих его влияют следующие факторы: классификация интересов участников интеграции чрезвычайно разнообразна и может быть представлена всевозможными критериями; зависимость двух объединенных субъектов по относительным критериям поставки (закупки продукции) ресурсов характеризует уровень технологической связанности предприятий; конкурентность рынка сельскохозяйственной продукции может рассчитываться всевозможными способами и иметь разнообразные оценки; определение доли продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе, и доли этой продукции, в которой нуждаются интегрируемые предприятия, предполагает расчет специализации предприятия по производству продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе; при разнообразных способах взаимодействия количества технологических субъектов, количество участников интеграции неодинаково; использование различных принципов построения производства предполагают организационно-правовые принципы взаимодействия.

Интегрированные и укрупненные предприятия, масштабы которых не превосходят оптимальных значений, более целесообразно и эффективно расходуют ресурсы производства, что доказано на практике. При образовании интегрированных формирований рационализируется структура управления, стабильно растут производительность труда и интенсивность производства. Успешное развитие интеграционных процессов нельзя добиться без учета организационно-экономических факторов, соотношение и значимость которых модифицируется в зависимости от макроэкономический ситуации в стране. Это показывают научные исследования, и подтверждает практический опыт [1, 2]. Переплетение факторов, с одной стороны стимулирующих, а с другой стороны, сдерживающих развитие агропромышленной интеграции происходит благодаря современным тенденциям.

Получение прибыли, превышающей простую сумму прибылей отдельных подразделений, является главной целью агропромышленной интеграции. Однако, в наши дни монополизма перерабатывающих предприятий, многие сельскохозяйственные предприятия ищут выход в самостоятельной переработке и реализации молока и молочных продуктов.

Создание конкурентной среды, приток денежных средств прямо производителю, уменьшение розничной цены продукта за счет отсутствия посредников можно отнести к позитивным моментам такого производства. Из-за проявления монополизма перерабатывающих предприятий 30-35% розничной цены составляет реальная закупочная цена на продукцию.

Наряду с позитивными моментами, отрицательные стороны данного процесса имеют большое значение. Внушительных капитальных вложений требует строительство собственных перерабатывающих мощностей на сельскохозяйственных предприятиях. Это ставит под сомнение возможность снижения розничных цен. К выше сказанному можно добавить постоянный рост цен на энергоносители, наравне с низким качеством получаемых продуктов из-за недостаточно глубокой переработки и незначительного ассортимента продукции. На стадии реализации продукции также возникают проблемы: аренда или строительство торговых точек, расходы на транспорт и хранение и т.д.

По нашему мнению, взаимозависимость сырьевой зоны и перерабатывающих предприятий обусловлена спецификой производства молочной продукции (разделение труда, эффективность производства, широкий ассортимент продукции переработки и т.д.). Из вышесказанного можно сделать вывод, что в перспективе развитие собственной переработки и реализации молочных продуктов в хозяйствах не будет.

Менее интенсивно, чем в других отраслях, происходят интегрированные процессы в молочном скотоводстве. Настоящее поясняется тем, что данной отрасли свойственны меньшая технологическая зависимость от других сопряженных отраслей, более низкий уровень концентрации производства и внутриотраслевой специализации. Характер интеграционных связей между производителями и перерабатывающими предприятиями, после проведенной приватизации, принял форму договорных отношений, посредством которых происходило регулирование стоимостных пропорций в совокупном доходе между партнерами. Эта форма сотрудничества, несмотря на определенные трудности, не лишилась востребованность и в настоящее время.

Экономический интерес сельскохозяйственных товаропроизводителей в наращивании производства и поставок молока на перерабатывающие предприятия является целью создания интеграционной структуры в молочном подкомплексе.

С целью устранения монопольного положения перерабатывающего предприятия, стабилизации сырьевой базы, обеспечения взаимовыгодных условий между участниками технологического процесса на молочных заводах региона нужно реализовать передачу контрольного пакета акций сельским товаропроизводителям. Положительный момент состоит в следующем. Контроль за деятельностью молочного завода будут осуществлять сельскохозяйственные товаропроизводители. Этим они будут создавать взаимовыгодные экономические условия. Так как сельские производители приходятся совладельцами прибыли, то они будут заинтересованы в поставке своей продукции заводу. При такой форме интеграции, тем не менее, происходит диффузия контрольного пакета акций по отдельным товаропроизводителям. Это не оказывает содействие целенаправленному воздействию на перерабатывающее предприятие. Кроме того, к негативным результатам работы перерабатывающего предприятия приводит одностороннее вмешательство в деятельность смежников по технологической цепи. Развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей может способствовать создание объединяющей структуры в виде координирующей ассоциации. Роль органа, который бы контролировал коммерческую и финансовую деятельность предприятий по производству, переработке и реализации продукции отводится ассоциации. Главное предназначение ассоциации заключается в том, чтобы выполнять функций хозяйственного органа самоуправления на границе обобщения интересов товаропроизводителей и переработчиков. Тем не менее, ассоциация не располагает ни административными, ни экономическими средствами воздействия на предприятия, а «плавные» способы обеспечения управления межотраслевыми отношениями стремительно исчерпывают свой потенциал. Однако, противоречия возникают на стыке интересов смежников, которые ассоциация не в силах решить в пользу интегрированного объединения в целом.

Можно предложить образование холдинговой структуры и попытаться привлечь крупного инвестора. В последнее время, не отвергая преимущества агропромышленной интеграции в форме холдинговых формирований, нужно отметить негативные моменты: отдачу от вложений большинство инвесторов стараются получить в наиболее короткие сроки; недостаточный объем капиталовложений (доминируют расходы на текущую деятельность); в ряде случаев не выплачивается арендная плата за употребляемые новыми обществами основные средства производства; второстепенное значение придается решению социальных проблем; на подготовку специалистов расходуется мало средств; излишне централизовано планирование производственной и коммерческой деятельности.

На наш взгляд, технологическое партнерство является наилучшим вариантом развития молочного подкомплекса. Оно базируется на принципе договорных систем. К функционированию предприятий и производства, переработки и реализации как единой логистической системы сводится смысл договорных систем. Данная форма сотрудничества наиболее выгодна для предприятий - производителей сельскохозяйственной продукции потому, что разрешает заключать на длительный срок договора на поставку произведенной продукции. С наименьшим риском для перерабатывающих предприятий, как наиболее сильных в объединении, открывается возможность вкладывать деньги в развитие сельскохозяйственных предприятий-поставщиков, имея гарантии в приобретении сырья нужного количества и качества.

На наш взгляд, при создании такой системы партнерства надо руководствоваться следующими основными критериями: интеграционный процесс (его мотивация) осуществляется

«снизу-вверх»; механизм регулирования производственно-экономических связей предполагает установление и постоянное поддержание необходимого сотрудничества в совместном производстве на основе взаимной выгоды. При инертности большинства сельскохозяйственных производителей в поиске партнеров интегратором может стать молочный завод; демократичность в принятии решений, участие в партнерстве дело добровольное; создание реальных условий для экономической свободы и сотрудничества, основанные на договорных началах; максимальное уменьшение посредников с целью снижения себестоимости продукции и реализационной цены готового товара.

Обеспечение экономических интересов всех участников является одним из важных моментов, обусловливающих жизнеспособность интегрированных формирований. Для достижения настоящего, механизм распределительных отношений обязан отвечать следующим требованиям: на формировании объективных параметров, необходимо правильно определить индивидуальный вклад каждого участника в общий результат; на базе настоящего критерия распределить финансовый итог (результат, прибыль, доход) от совместной интегрированной деятельности.

Поскольку, между отдельными сферами молочного подкомплекса, имеются большие различия в продолжительности оборота средств, соотношении основных и оборотных фондов, налогообложении, нормативах отчислений и других условиях, механизм распределения доходов должен учитывать особенности технологических процессов и уровень развития участников интегрированных формирований.

На рисунке 1 представлена блочная модель интеграционных связей, которые являются внутренними связями в молочно-продуктовом подкомплексе регионального АПК.



Рис. 1. *Блочная модель интеграционных связей между партнерами (авторск.).*

Использование предложенной модели позволит в полной мере применять механизм регулирования производственно-экономических связей для установления и постоянного поддержания необходимого сотрудничества в совместном производстве на основе взаимной выгоды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бинатов Ю.Г.* Формирование рыночных структур в региональном АПК // Бинатов Ю.Г. Проблемы совершенствования экономического механизма хозяйствования в АПК. Ставрополь: Ставроп. ГСХА, 1992.
2. *Галеев М.* Кооперация и интеграция – путь оптимизации межотраслевых связей // Экономика сельского хозяйства России. 2001. № 10.

ПРЯДКО И.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Экономическая эффективность градостроительной ценности городских территорий определяется таким видом деятельности, которая наилучшим образом отвечает ее свойствам и возможностям. Местоположение участка, его положение, использование и размеры, определяется при рассмотрении системы городской среды 1 . Выгодность месторасположения участка на территории города характеризуется рентным фактором, определяющим градостроительную ценность городских территорий, связанным с эффективным использованием свойств территории города в хозяйственной деятельности человека и состоящим из следующих элементов: 1) состояния рынка недвижимости города; 2) достоверности полученных данных: сведений о цене в сделках купли-продажи на земельном рынке, ставки арендной платы за пользование объектами недвижимости; 3) использования новейших информационных технологий при получении сведений о городской территории; 4) площади рассматриваемой территории города.

При этом важное значение имеет учет экологических факторов, которые оказывают прямое влияние на формирование градостроительной ценности и к ним можно отнести 2 : состояние атмосферного воздуха; санитарно-гигиеническое состояние водных объектов; шум и вибрация; озеленённость городского ландшафта; загрязнённость почвенного покрова твердыми бытовыми и промышленными отходами; электромагнитные поля; радиоактивное загрязнение и пр. Основным природным ресурсом, оказывающим существенное влияние на развитие города является земельный фонд города, т.е. его пространственно-территориальная база, в связи с чем повышение экономической эффективности использования городских земель является не только одним из основных приоритетов в деятельности местного самоуправления, по и основной прерогативой Администрации города в рамках ее полномочий предусмотренных Федеральным законодательством и Уставом города 3 .

Экономическими методами достигается повышение эффективности использования земельных ресурсов при дифференцировании ставок земельного налога по местоположению и зонам различной градостроительной ценности, которые определяются в соответствии с эколого-экономической оценкой территории и генеральными планами развития городских территорий.

Методика оценки градостроительной ценности земель основывается главным образом на положениях методики государственной кадастровой оценки земель поселений (утв. приказом Росземкадастра от 17 октября 2002 г. № П/337), и включает проведение факторного анализа с учетом следующих ценообразующих и рентообразующих элементов 4 : оценка хозяйственного потенциала районов города, выявление центров деловой активности; доступность различных центров тяготения (объектов); уровень развития транспортной инфраструктуры; уровень развития инженерной и производственной инфраструктуры; уровень развития социально-бытового обслуживания населения; состояние окружающей среды; историческая и архитектурно-эстетическая ценность застройки, ландшафтная и рекреационная ценность территории; инженерно-геологические условия и подверженность территории разрушительным природным и техногенным воздействиям.

Под влиянием характеристик местоположения формируются градостроительные функции в форме общественных центров, наиболее осуществимые на участке городской территории (торговля, жилье, производство, бизнес и т. п.), а также их взаимодействия с окружающей средой и со всеми другими функциональными элементами города. От содержания характеристик этих взаимодействий зависит рентабельность конкретной градостроительной функции на конкретном участке.

Факторы внутригородского местоположения делятся на две группы 5 : 1) факторы локального местоположения; 2) факторы общегородского местоположения.

К первой группе факторов относятся рельеф, уровень залегания грунтовых вод, сейсмика, несущая способность грунтов, локальная обеспеченность инженерными сетями, необходимость отчуждения земель из-под существующего использования, экологические факторы. Факторы первой группы определяют величину удорожания строительства, связанного с размещением конкретной градостроительной функции (жилья той или иной этажности, торговли, бизнеса) в конкретном квартале.

Ко второй группе относятся факторы общегородской функционально-планировочной ситуации: существующее функциональное использование городских территорий (различные виды жилой застройки, промышленности, коммунально-складского хозяйства, парков, естественных ландшафтов и т. д.), система объектов обслуживания населения, улично-дорожная сеть и система городского транспорта, совокупность линейных и территориальных объектов, представляющих собой препятствия для передвижений (сюда входят реки, водные поверхности, леса, лесопарки, полосы отвода железных дорог, крупные промышленные предприятия, пересеченность рельефа и т.п.). Эти факторы определяют условия функционирования данной деятельности в городской среде с учётом трудовых и культурно-бытовых связей населения, формирования потоков населения на городских улицах, в транспортных узлах, в зонах концентрации объектов бизнеса и сферы услуг. В зависимости от местоположения по отношению к этим функционально значимым элементам планировочной структуры города предопределяют меру рентабельности того или иного бизнеса (общественной функции) в данном месте.

Так, размещение предприятия торговли или общепита в непосредственной близости от места сгущения потоков или фокуса концентрации населения является важнейшей предпосылкой высокого оборота и высоких доходов предприятия, а для инвестиций в многоквартирное жилье существенно расположение квартала по отношению к остановкам транспорта, обеспечивающее хорошую доступность ко всем местам приложения труда и объектам соцкультбыта в городе и тем самым привлекающее потенциальных покупателей и арендаторов квартир. Из сказанного вытекают два следствия: 1) для характеристики любого земельного участка, как бы мал он ни был, необходимо принимать во внимание и учитывать не только локальные факторы и факторы ближайшего окружения, но и всю городскую функционально-планировочную ситуацию в полном объеме и во всей ее сложности; 2) любое изменение городской функционально-планировочной ситуации отражается на оценке конкретного участка тем сильнее, чем территориально ближе оно к этому элементу.

Известно, что городская территория характеризуется неравномерностью по условиям транспортной доступности до различных ее участков. Центр города - это место, в котором затраты времени на связи со всеми остальными территориями города минимальны. Чем дальше от центра, тем больше затраты времени на внутригородские связи. Наихудшими условиями сообщений, как правило, характеризуются территории городской периферии, у городской черты. Характер расчленения городских территорий препятствиями, количество и расположение мостов, трассы общегородских наземных транспортных магистралей и других линий коммуникаций существенно меняют условия доступности и непосредственно отражаются на стоимости конкретного участка.

Кроме того, на стоимость конкретного участка оказывают свое влияние такие факторы, как экология (плохие инженерно-геологические условия или плохая экологическая ситуация – в направлении понижения) и престижные характеристики (высокий престиж района – в направлении повышения).

К числу наиболее существенных для оценки факторов относят и вложения в элементы инженерной инфраструктуры, находящиеся в границах оцениваемого участка. Здесь возни-

кают серьезные проблемы и противоречия. Во-первых, прохождение по участку транзитных магистральных сетей заведомо не увеличивает стоимость земли, а уменьшает ее, так как создает серьезные трудности в строительстве на участке из-за необходимости их переноса. Во-вторых, имеющиеся на участке локальные (разводящие) сети потребуются застройщику далеко не всегда в полном объеме: он готов оплачивать лишь те из них, которые будут ему необходимы для обеспечения его деятельности. В тоже время, отсутствие коммуникаций также требует от застройщика значительных инвестиций на подключение участка. И если эти вложения сводят рентабельность строительства объекта к нулю, то это напрямую отражается на стоимости земельного участка и делает его инвестиционно непривлекательным.

Разумный и адекватный подход к учету вложений в инженерную и транспортную инфраструктуры состоит в том, что они должны рассматриваться как системы жизнеобеспечения, являющиеся общим достоянием всех субъектов жизнедеятельности города. Исходя из этого видится целесообразным участие бюджета города на инвестиционных условиях в развитии инженерной инфраструктуры перспективных территорий с целью их скорейшего развития. В результате сократятся сроки поступлений средств в городской бюджет за счет более быстрого развития городских территорий и включения их в общую базу налогообложения.

Для решения задачи распределения территории между различными видами землепользования используется модель раздела городских территорий, которое предполагает возможность расчленения территории на достаточно мелкие фрагменты, допускающие монофункциональное использование и наличие исчерпывающей информации, обеспечивающей возможность детерминированного выбора способов использования для этих фрагментов. Значительная часть видов деятельности в городах использует части зданий или отдельные помещения, в результате чего даже для небольших участков территории характерна «многофункциональность». Для учета этого обстоятельства разработан рандомизированный вариант модели разделения территории, в котором для каждого из видов деятельности рассматривается вероятность его размещения на том или ином участке территории, причем эта вероятность (которую можно трактовать как занимаемую долю территории участка) тем выше, чем выгоднее участок и выше экономическая эффективность соответствующего вида землепользования.

На содержательном уровне решение такой задачи можно интерпретировать как построение наиболее вероятного распределения видов землепользования на городской территории, учитывающего, с одной стороны, балансовые ограничения на общий объем территории для каждой функции и на размер каждой территориальной единицы, а с другой стороны, априорные представления о потенциальной полезности территории для различных видов деятельности.

При таком механизме раздела территории города на каждом участке образуется «набор» видов деятельности, в котором ведущее место занимают те из них, для которых данная территория наиболее пригодна. Такая структура задачи позволяет достаточно легко вводить дополнительные условия, влияющие на характер распределения, либо путем расширения множества ограничений, либо усложнением структуры априорного предпочтения.

В частности, при формировании априорного предпочтения могут быть учтены дополнительные требования со стороны различных видов землепользования к размерам занимаемых ими участков территории (например, ограничение на минимальный размер занимаемой территории).

Полученное распределение территорий участков под различные виды деятельности позволяет вычислить суммарный для всего землепользования доход. Величины оценок, сложившиеся в этой ситуации, можно рассматривать как основу для формирования оценки участка, и как следствие – других экономических величин, таких как кадастровая оценка, арендная плата за землю, земельный налог, величина выкупной цены и пр.

Под «видом потенциальной полезности» территории для данной градостроительной функции подразумевается совокупность значений оценки выгодности местоположения. Формирование «вида потенциальной полезности» территории для каждой градостроительной функции происходит следующим образом:

– на основании имеющейся рыночной информации о сделках купли-продажи и аренды недвижимости на различных участках территории, что возможно при устойчивом рынке и большом количестве информации о сделках, осуществляется построение матрицы весовых множителей, учитывающей существующий на вторичном рынке недвижимости

реальный уровень цен (продажи и аренды) на объекты различного назначения и характер распределения этих цен по территории города, при этом веса вклада факторов местоположения в величину ренты могут быть определены методом регрессионного анализа;
– для тех видов землепользования, рыночных данных по которым мало или они вообще отсутствуют, вычисляются "рентные коэффициенты", которые отражают степень относительной выгодности территории для каждого из видов землепользования. Основой для этих вычислений служит матрица весовых множителей (заданных экспертно), характеризующих степень значимости каждого из ценообразующих (рентных) факторов для каждого вида землепользования. Фактически рентный коэффициент вычисляется как скалярное произведение вектора преобразованных значений рентных факторов на соответствующую виду землепользования строку матрицы весовых множителей.

При достаточном количестве рыночных данных производится также калибровка экспертно назначенных весовых коэффициентов, отражающих вклад рентных факторов в итоговую оценку местоположения, на основании имеющейся информации о распределении по территории рыночных цен продажи или аренды недвижимости. Основное назначение указанного блока – построение достаточно надежных закономерностей, связывающих свойства участка территории с величиной возможного рентного дохода для различных землепользователей и, тем самым, его возможной рыночной цены. В механизме модели деления территории предлагается три способа учета информации о фактическом землепользовании. Первый, наиболее жесткий, способ состоит в том, что территории, имеющие практически фиксированные виды землепользования, выводятся за рамки раздела, а объемы спроса этих видов землепользования уменьшаются на соответствующую величину.

Второй способ предусматривает включение дополнительных ограничений на объемы конкретных видов землепользования для конкретных территориальных единиц как в виде равенств так и в виде неравенств, в зависимости от содержательного смысла информации о фактическом состоянии землепользовании. Третий, наиболее мягкий, способ учета основан на специфике "энтропийного" подхода, используемого при построении расчетного размещения видов деятельности. При этом подходе расчетное размещение, удовлетворяющее всем поставленным ограничениям, можно интерпретировать как ближайшее в смысле специальной "энтропийной" метрики к некоторому априорному размещению, учитывающему дополнительные индивидуальные стремления участников раздела территории.

Все три описанных выше способа могут использоваться одновременно в зависимости от имеющейся информации и от специфики видов землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ведерникова С.В., Трифонов В.В.* Проблемы независимой оценки земельных участков // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2003. № 1–2.
2. *Власова Н.Ю.* Факторы, влияющие на структуру землепользования в городах // Региональная экономика и региональная политика. 1997. Вып. 3.
3. *Волкова Т.В.* Правовые основы управления земельными ресурсами Российской Федерации. Саратов, 2003.
4. *Иванов Ю.Г., Шевелева Т.И.* Муниципальное земельное право. М.: ИГРАН, 1998.
5. *Крассов О.И.*Земельное право. М.: Юристъ, 2000.

РОМАНОВА О.М., ЧУБАРОВ К.А.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К СОДЕРЖАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы развития ориентации управления хозяйственной деятельностью в направлении получения наиболее высокого уровня ее результативности, как было показано ранее, являются объектом усиленного внимания экономистов многих стран в течение ряда десятилетий

XX века. Их решение, прежде всего, предполагает необходимость осмысления основных теоретических положений, связанных с категорией эффективности.

Экономическая эффективность относится к числу наиболее общих, центральных экономических категорий, свойственных производству и отражающих связь между ресурсами и целями производства, между созидательной деятельностью человека и ее полезным эффектом.

Значительность данной категории объясняется в первую очередь тем, что в связи с безграничностью общественных потребностей и ограниченностью имеющихся ресурсов совершенно естественным является возникновение задачи наилучшего удовлетворения первых путем оптимального, полного использования вторых. Так, еще К. Маркс отмечал огромное значение для любого общества «…производства данного продукта с возможно меньшими затратами сил и средств, …экономно расходовать силы и достигать производственной цели с наименьшими затратами средств» [3, с. 275].

При этом большинство зарубежных экономистов рассматривает экономическую науку в целом как науку об эффективности: «Экономикс изучает пути наилучшего использования того, чем мы обладаем. Экономикс – это наука об эффективности, об эффективности использования редких ресурсов» [2, с. 38].

Однако экономическая теория до настоящего времени не дала единого мнения о сущности и значении категории эффективности. Это обусловлено как противопоставлением эффекта и эффективности, так и смешиванием эффективности и производительности, критерия и показателей, отрывом качественной оценки от количественной. Разнообразие точек зрения по поводу эффективности связано также с характеристикой многочисленных форм выражения результата (эффекта) и форм проявления необходимых для его создания затрат.

Все же значительная часть наших экономистов понимает эффективность как отношение результата (эффекта) к затратам. Аналогичную позицию занимает и ряд зарубежных ученых: «…она (экономическая эффективность) характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства и получаемым в результате количеством какого-либо продукта. Большее количество продукта, получаемого от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности» [2, с. 38].

Существует и общеизвестная трактовка эффективности итальянского экономиста В. Паретто: «Экономическая эффективность хозяйственной системы - это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества» [1, с. 56].

Представляется, что данное определение отражает момент достижения наиболее оптимального с точки зрения эффективности состояния любой хозяйственной системы, т. е. содержит дефиницию критерия эффективности. Независимо от качественного содержания различных экономических систем эффективность представляет собой взаимосвязь результатов и затрат производства.

Очевидно, что эффективность как результативность является мерой экономического развития, критерием социально-экономического прогресса при любом типе общественного хозяйства. Но согласно классической экономической теории на общеэкономическом уровне анализа эффективности ее имманентное раскрытие происходит не полностью, так как в определении эффективности как соотношения эффекта и затрат и (или) ресурсов фиксируется не всеобщее экономическое отношение, а представляется лишь числовая модель, отражающая взаимосвязь и взаимозависимость предметов и явлений объективного мира.

Числовая же, функциональная связь не может быть объективной мерой или показателем познания, а определяющая роль принадлежит качественным, причинно-следственным связям, обладающим не только наследственными, генетическими, но и историческими специфическими свойствами. Говоря языком классической политэкономии: «В зависимости от специфического характера производственных отношений и цели производства модифицируется как содержание затрат труда и результата производства, так и особенности их взаимосвязи». Разделяя в широком смысле вышеуказанную точку зрения, автор считает, что эффективность на макроуровне как одна из самых важных и обобщающих категорий экономики должна рассматриваться под углом воздействия всех факторов и отношений в обществе, ведущее среди которых – отношение собственности [1, с. 56].

В частности для смешанной экономики, создаваемой в России и синтезирующей рыночный механизм и государственное вмешательство, основными базисными принципами и институтами являются: частная собственность, свобода выбора и предпринимательства, конкуренция, система рыночных цен, а также государственное регулирование.

Следует подчеркнуть, что на современном этапе развития общества рыночные отношения, при необходимом сочетании с государственным регулированием, представляют собой наиболее действенный механизм реализации целей производства и потребления с точки зрения эффективности.

Многообразные формы частной собственности позволяют обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов, а свобода предпринимательства и выбора создает условия для независимости и ответственности в принятии решений, связанных с применением ресурсов. Существование наравне с частной государственной собственности объясняется тем, что эффективное распределение ресурсов в некоторых отраслях, а, следовательно, и в обществе в целом может быть гарантировано лишь государственным сектором.

Главной движущей силой рыночного механизма, позволяющей ликвидировать монополизм, является конкуренция товаропроизводителей, которая заставляет их выпускать ориентированную на реальные потребности и соответствующую предъявляемым требованиям продукцию, повышать эффективность производства, заниматься нововведениями.

Взаимодействие основных параметров рынка - спроса, предложения и цены - раскрывает рыночный механизм, поскольку интересы производителей и потребителей совпадают при равновесном состоянии рынка, когда достигается оптимальная величина производства и потребления, а рыночная цена становится ценой равновесия. Таким образом, система рыночных цен дает основные ориентиры производителям по поводу допустимого объема использования и распределения ресурсов, масштаба и номенклатуры производства, то есть является основным регулятором эффективности на микроуровне.

Вместе с тем экономическая эффективность макроуровня в условиях смешанной экономики формируется как под воздействием рыночного механизма, так и государственного регулирования его функционирования.

Однако для исследования эффективности на микроуровне – уровне предприятия, а также управления его деятельностью, на наш взгляд, вполне обоснованным и достаточным является применение функционального анализа, в частности альтернативных числовых моделей.

В целом на поверхности экономических явлений эффективность всегда выступает не в своем идеальном виде, а в ряде модифицированных форм, что связано, прежде всего, с наличием разнообразных аспектов и подходов в экономической теории.

Подтвержденная мировым опытом эффективность рыночного механизма, как известно, связана с приоритетной ориентацией на личные и групповые интересы. Индивидуальные интересы, в свою очередь, в основном реализуются на уровне локальных интересов – интересов предприятия. А обособленность предприятия как основного производственного звена порождает коллективные интересы. Взаимосвязь разноуровневых экономических интересов также отражается в соответствующих им существующих формах эффективности. Так, общехозяйственная или консолидированная эффективность выражает общественные интересы, а интересы региона, отрасли, предприятия проявляются в локальной эффективности.

Особую роль здесь приобретает эффективность деятельности предприятия как основного звена хозяйствования, на уровне которого происходит реализация всех видов экономических интересов, проявляется взаимосвязь целого и части в экономике. В связи с этим, на наш взгляд, первостепенное, важнейшее значение приобретает существование специального механизма согласования решений предприятий с общехозяйственными интересами, причем особенное предпочтение отдается координации эффективности общехозяйственной и эффективности предприятия. Результатом деятельности этого механизма в условиях рыночной экономики является формирование основного ориентира деятельности предприятия – рыночной цены.

Таким образом, эффективность должна отражать способность предпринимательской единицы оптимальным образом сочетать ориентацию на наилучшее удовлетворение потребностей общества с рациональным использованием собственных ресурсов. Данный аспект в рыночной теории эффективности находит выражение в существовании таких форм эффективности, как внутрен-

няя и внешняя эффективность (Б. Карлоф). При этом внутренняя эффективность определяется собственной оценкой результативности деятельности предприятия, его производительностью, на основе соотношения ресурсов (затрат) и продукта (результата). Внешняя эффективность выражает знание структуры общественных потребностей и системы удовлетворения их предприятием, уровень полезности произведенного продукта. По нашему мнению, она выражает, в том числе и долю предприятия на рынке и направления ее изменения, содержит вместе с тем создание новых сфер предпринимательства и возможность их организации, представляет потенциальные возможности предприятия на рынках готовой продукции и ресурсов.

Следует подчеркнуть, что цели внутренней и внешней эффективности тоже часто вступают в противоречие. Примером может служить расширение ассортимента продукции, что повышает ее привлекательность для потребителей и увеличивает объем реализации, но увеличивает затраты, т.е. снижает эффективность использования ресурсов.

Например, в случае превышения спроса над предложением на данном товарном рынке в течение определенного периода времени фирма ориентируется на достижение внутренней эффективности, а именно, на снижение затрат (ресурсов) на единицу продукции. Приоритет при этом отдается прямой связи между ресурсами и продукцией – при данных ресурсах произвести максимально возможный объем продукции, используя эффект масштаба.

В условиях перекрывания спроса предложением, диверсификации спроса происходит усиление обратной связи в связи с доминированием акцента на потребительскую ценность производимой продукции. В этом случае превалирует адаптация ресурсов к будущему результату, выражаемому объемами, ценами и качеством продукции.

И наконец, ситуация стабильного рынка предполагает равновесие двусторонних связей между ресурсами и затратами, иначе говоря, оптимизация управления ресурсами сочетается со стремлением совершенствования и обновления продукта, увеличение доли фирмы на рынке и выхода на новые рынки.

Остановимся подробнее на процессе взаимодействия между ресурсами и результатом производства с точки зрения времени. Данный аспект приводит к выделению статической и динамической эффективности (Й. Шумпетер). Первая рассматривается как форма приспособления к имеющемуся экономическому положению на основе традиционного анализа показателей эффективности производства определения количественных взаимосвязей различных видов затрат и результатов. В свою очередь динамическая эффективность понимается как ориентация на развитие, дающая существенный качественный скачок в повышении эффективности. В соответствии с вышесказанным, по мнению автора, статическая эффективность является основной формой оценки и управления деятельностью предприятия на краткосрочном отрезке времени, традиционно выделяемом в микроанализе, при решении оперативных и тактических вопросов. При этом представляется необходимым, сделать акцент на такую характерную особенность кратковременного периода, как невозможность изменить некоторые факторы производства, то есть количество определенных ресурсов. Это предполагает невозможность полноценного качественного обновления производственной базы предприятия на данном временном отрезке.

И напротив, динамическая эффективность предполагает достижение более высоких результатов за счет гибкого варьирования ресурсами, вероятности роста или снижения объема всех факторов производства и изменения технологии в долгосрочном периоде.

Необходимо заметить, что современная экономическая ситуация в России заставляет предприятия направлять свои усилия в основном на получение максимальных результатов в течение короткого отрезка времени, т.е. ориентироваться на краткосрочный эффект. Но в условиях динамично развивающейся рыночной экономики правомерным является взгляд на управление предприятием, предусматривающее сочетание способов и приемов исследования как статической, так и динамической эффективности с целью принятия оптимизационных решений.

Согласно этому предприятие должно идти на дополнительные издержки в краткосрочном периоде и снижение статической эффективности для обеспечения стабильной и высокой эффективности в долгосрочной перспективе. А ориентация на динамическую эффективность – это основной способ поддержания высокой конкурентоспособности предприятия в течение длительного времени.

В целом можно заключить, что эффективность рыночной системы должна отражать как кратковременный, так и долгосрочный аспекты деятельности предприятия, их одинаковую ценность с точки зрения управления.

Подводя итоги, можно отметить следующие основные моменты.

Во-первых, эффективность является одной из базисных, основополагающих экономических категорий, что связано в первую очередь с ограниченностью имеющихся ресурсов и неограниченностью человеческих потребностей. По своей сути она представляет результативность экономических процессов.

Во-вторых, ее изучение на макроуровне должно происходить с учетом влияния всех факторов и отношений современного общественно-экономического устройства, особенностей смешанной экономики, базирующейся на частной собственности. Для исследования эффективности на уровне предприятия предлагается определение функциональной взаимосвязи, отражающей результативность его деятельности.

И, наконец, наличие различных форм экономической эффективности обусловлено в первую очередь существованием разнообразных аспектов анализа и научных подходов в современной экономической теории. При этом особенно актуальным и правомерным для уровня предприятия кажется изучение таких видов эффективности, как внутренняя и внешняя, статическая и динамическая эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курс экономической теории / Под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 1994.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика. Т. 1. М.: Республика, 1992.
3. *Маркс К.* Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч.2.

РУССКОВА Е.Г., ПРИБЫЛЬСКИЙ В.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная региональная экономика – это открытая, нелинейная, динамическая, саморазвивающаяся система с присущими ей целевыми и спонтанными, локальными и общесистемными изменениями. Региональные структурные сдвиги представляют собой необратимые изменения пропорций и границ секторов, сфер, сегментов, отраслей, территориально-производственных комплексов (кластеров), районов и зон хозяйственной системы региона. Источник структурных сдвигов в региональной экономике – общественное территориальное разделение труда, эволюционно меняющее состав и взаимосвязи элементов экономического пространства региона. Природа структурных сдвигов связана с объективной взаимосвязанностью, сбалансированностью и пропорциональностью всех факторов регионального воспроизводства для обеспечения расширенного и интенсивного характера данного процесса.

Непосредственными причинами структурных сдвигов являются обостряющиеся и требующие своего разрешения противоречия в механизме регионального воспроизводства, сигнализирующие о несоответствии экономики региона внешней среде по параметрам конкурентоспособности, устойчивости и безопасности. Региональные структурные сдвиги зарождаются в отношениях собственности, интенсифицируются в процессе труда, достигают апогея в региональном производстве, отражаются в методах и инструментах государственного регулирования, воплощаясь в многообразных экономических отношениях субъектов мезоэкономики.

Следует признать, что по существу структурные сдвиги представляют собой кумулятивную ответную реакцию на диффузию системных инноваций. Такие инновации могут быть внешними или внутренними, носить естественно-эволюционный характер или же быть результатом государственных управленческих воздействий, зарождаться в технологической

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

сфере или в институциональном пространстве. В любом случае в основе структурных трансформаций мезоэкономики лежит инновационная причинность. При этом «глубина и эффективность трансформаций в экономике определяются сдвигами в ее структуре, изменениями в пропорциях распределения труда, инвестиций, валового выпуска и ВВП, экспорта и импорта между различными отраслями, воспроизводственными секторами, регионами. Характер и сдвиги в структуре экономики определяют, в конечном счете, ее целенаправленность, уровень конкурентоспособности и эффективности» [11, с. 29, 31].

В процессах зарождения, диффузии и закрепления структурных сдвигов на мезоуровне экономики возникает многоаспектная и многоуровневая система противоречий: между изобретениями и инновациями; между инновациями и инвестициями; между новаторами и консерваторами; между инновационно ориентированными и рутинными подразделениями предприятия; между инновационно активными и пассивными предприятиями; между районами и зонами региональной экономики; между сегментами и отраслями народного хозяйства; между сферами производства, обращения и потребления; между государственным и частным секторами экономики; между инвестиционно привлекательными и неблагополучными регионами; между регионами-донорами и реципиентами федерального бюджета; между «ядром» и «периферией» мегарегионального и глобального инновационного процесса. Их обострение становится импульсом новых структурных перестроек в региональной экономике.

Структурные сдвиги как системный экономический процесс в той или иной степени охватывают все аспекты структуры региональной хозяйственной системы (РХС), включая воспроизводственную, уровневую, отраслевую, секторную, сегментную (товарную), производственную, сбытовую, инвестиционную, инновационную, пространственную, факторную, ресурсную, институциональную, организационную, информационную, технологическую, кадровую, сырьевую, транспортную, внешнеторговую (экспортно-импортную) и прочие подсистемы экономической структуры региона.

Мезоэкономический механизм структурных сдвигов представляет собой способ системной трансформации структуры РХС в новое качественное состояние. Его основой выступает «совокупность объективных форм, определяющих процесс развития общества, свойственных ему экономических законов и категорий, включая экономические интересы» [2, с. 49]. Поскольку одним из элементов структуры мезоэкономического механизма структурных сдвигов являются объективные интересы хозяйствующих субъектов, то формой проявления данного механизма является самоорганизация инновационной деятельности, посредством которой и происходит реализация интересов субъектов экономических отношений в РХС.

Практическое значение такого разграничения особенно отчетливо видно, когда исследуются причины противоречий развития в суперсистеме «Общество». Основной из них является разнонаправленность экономических интересов хозяйствующих субъектов, общества в целом, отдельных регионов и населения различных территорий при отсутствии продуманного хозяйственного механизма структурных сдвигов, в рамках которого, как показывает мировой опыт, возможно добиться компромисса и однонаправленности экономических интересов участников региональных экономических отношений.

Анализ общей и специальной экономической литературы по вопросам совершенствования и реорганизации современного хозяйственного механизма структурных сдвигов позволяет сделать вывод о закономерной необходимости сочетания в нем элементов как государственного регулирования, так и рыночного саморегулирования. Подобный хозяйственный механизм не может быть стандартизирован для всех регионов России, необходим дифференцированный подход в его формированию и реорганизации с учетом особенностей их инвестиционного климата и других системообразующих факторов. В частности, «представляется целесообразным развитие принципиально нового научного направления в региональной экономике – изучение влияния структурных сдвигов на состояние экосистем и ассимиляционной емкости территории» [6, с. 584], как и обратного воздействия.

В региональной экономике можно выделить четыре основных вида структурных сдвигов:

– технологические структурные сдвиги, определяющие появление принципиально новых классов технических средств, становящихся основой нового регионально-хозяйственного уклада;

– институциональные структурные сдвиги, объектами которых являются локальные системы экономических институций и институтов, отраслевая и административная структура региона;
– воспроизводственные структурные сдвиги, связанные с изменением пропорций секторов, сфер и сегментов регионального хозяйства (в частности, государственного и частного секторов, сфер промышленного и сельскохозяйственного производства, производства и обращения, а также конкретных товарных сегментов рынка);
– пространственные структурные сдвиги, детерминирующие определение и смещение границ территориально-производственных комплексов (кластеров), районов и экономических зон.

Таким образом, эволюцию экономической структуры региона допустимо представить как многоуровневую систему структурных сдвигов, детализирующуюся вплоть до изменений структуры рабочих мест на отдельном предприятии (см. также: [7]). Отсюда, основной задачей государственного регулирования структурных сдвигов на региональном уровне является обеспечение их сбалансированности в институциональном, технологическом, воспроизводственном и пространственном аспектах.

Особое внимание экономистов привлекают институциональные сдвиги (см., например: [4, 12, 1, 14]), что следует признать объективной реакцией на происходящие в России системные трансформации институтов. При этом методологически важно разграничивать феномены институтов и институций, что обычно игнорируется в современных исследованиях, а также учитывать тот факт, что правовые нормы и правила возникают как формы выражения содержания институциональных отношений в экономике (см.: [8, 10, 9]).

Изменения региональной экономической структуры порождают инфраструктурные сдвиги, связанные с «догоняющим развитием» хозяйствующих субъектов и институтов, создающих и поддерживающих необходимые условия для функционирования «структурообразующих» элементов мезоэкономики. При эффективном государственном управлении инфраструктурные сдвиги могут носить и упреждающий характер, проявляясь, например, в формах создания портовых зон и транспортных терминалов, бизнес-инкубаторов и инновационных «площадок» и т.д. Важную роль инфраструктурные сдвиги способны сыграть и в развитии регионального инвестиционного климата.

В контексте эволюционной экономики анализ структурных сдвигов на региональном уровне сводится к изучению динамики мезогенераций (по аналогии с введенным В.И. Маевским понятием макрогенерации). Мезогенерации – отрасли региональной экономики, объединяющие функционально однотипные фирмы и предприятия в их составе, которые в совокупности производят в течение года полный объем валового регионального продукта (ВРП). Если предположить, что в РХС в течение года t параллельно действуют n мезогенераций, то полный объем ВРП за год (GRPt) будет представлять собой:

$$GRPt = q^1t + q^2t + \ldots + q^nt,$$

где q^1t, q^2t, … q^nt – продукты соответствующих мезогенераций, созданные в году t.

Развитие эволюционной экономической теории следует связать с анализом динамики мезогенераций в РХС, выявлением взаимосвязей инноваций и жизненного цикла, а также наследственности и отбора. Недопустимо игнорировать региональный уровень экономической эволюции, как это делают некоторые исследователи, сразу переходя от анализа характерных особенностей макроэкономической эволюции к микроэкономической специфике жизненного цикла и адаптации (см.: [15, с. 299–317]).

Исследование структурных сдвигов в региональной экономике требует применения субъектного подхода, связанного с выявлением и характеристикой субъектов (акторов) данных процессов, т.е. их действующих лиц, выступающих носителями различных экономических интересов. Именно динамизм региональной системы экономических интересов порождает асинхронное, неравномерное развитие отдельных элементов структуры мезоэкономики. Однако структурные сдвиги в региональной экономике в значительной степени отражают изменения в структуре глобальной экономической системы. Эффективная адаптация регионов России к глобальным трансформациям объективно требует повышения научной обоснованности и практической эффективности механизма регулирования структурных сдвигов в РХС.

Одним из направлений развития теории структурных сдвигов является усиление количественной определенности этого системного процесса. Не случайно в работе Е.Б. Дворядкиной (см.: [5, с. 23–24]) изложено первое приближение к формализации структурных сдвигов в региональной хозяйственной системе (РХС). Были введены в научный оборот три базовых понятия (обозначения модифицированы в соответствии с авторской концепцией).

Масса структурного сдвига (Ms):

$$M_s = D_1 - D_0,$$

где M_s – масса структурного сдвига, определяемая количеством ресурсов, приходящихся на определенный элемент РХС в относительном выражении; D_1 – доля экономического показателя в текущем периоде; D_0 – доля экономического показателя в базовом периоде.

Данный показатель впоследствии использовался Н.Р. Гоцкой при анализе взаимовлияния структурных сдвигов и экономических интересов (см.: [3, с. 18]).

Индекс структурного сдвига (Is):

$$I_s = \frac{D_1 - D_0}{D_0}.$$

Скорость структурного сдвига (V_s):

$$V_s = \frac{M_d}{T},$$

где M_s – масса структурного сдвига за исследуемый период; T – время протекания структурного сдвига. Для усиления логики формализации структурных сдвигов в РХС предложим три дополнительных показателя.

Ускорение структурного сдвига (ws):

$$ws = \frac{\Delta v}{\Delta t},$$

где Δv – приращение скорости структурного сдвига; Δt – период, в течение которого произошло приращение.

Сила структурного сдвига (Ps):

$$P_s = M_s w_s.$$

Коэффициент локализации структурного сдвига (Kls):

$$Kl_s = \frac{M_s^{\,i}}{M_s^{\,i+1}},$$

где $M_s^{\,i}$ – масса мезоструктурного сдвига (в данном регионе); $M_s^{\,i+1}$ – масса аналогичного макроструктурного сдвига (по экономике страны в целом).

Данные показатели позволят более глубоко понять динамику и специфику структурных сдвигов в мезоэкономике.

Одной из задач экономической науки современной России является дальнейшее углубление фундаментальных и эмпирических представлений о структурных сдвигах на мезоуровне экономической системы. В противном случае структурные сдвиги останутся метафорическим понятием, внося свой вклад в затянувшийся кризис экономической теории (см.: [13]).

Структурные диспропорции современной российской экономики существенно снижают эффективность хозяйственного механизма, усугубляют социальные противоречия, тормозят выход на траекторию устойчивого инновационного развития. Задача удвоения ВВП страны к 2010 г. предполагает сохранение набранных темпов роста в среднесрочной перспективе, что невозможно без целенаправленных изменений структуры экономики. Актуализируется проблема качества экономического роста, в том числе преодоление экспортно-сырьевой ориентации и усиление социальных гарантий населению. Задачи качественных стратегических преобразований хозяйственного механизма современной России не могут быть решены без реализации стратегии структурных сдвигов в общенациональном масштабе с учетом региональной специфики. Поэтому необходима дальнейшая глубокая разработка теоретико-методологических основ формирования организационно-экономического механизма структурных сдвигов на мезорегиональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурдейчик С.А.* Влияние институциональных изменений на структурные сдвиги в экономике: Дис. … канд. экон. наук: 08.00.01. Саратов, 2002.
2. *Гершкович Б.Я.* Интересы, стимулирование и мотивация в механизме национальной экономики // Известия вузов. Северокавказский регион. Сер. «Общественные науки». 2004. № 3.
3. *Гоцкая Н.Р.* Динамизм системы экономических интересов и структурные сдвиги в экономике: Автореф. дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01. Ставрополь, 2006.
4. *Гребенников В.Г., Суворов А.В.* Измерения сдвигов в структуре российской экономики (технологический, отраслевой и институциональный аспекты и их взаимосвязь) // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 2.
5. *Дворядкина Е.Б.* Экономическое развитие городов традиционно-промышленного региона: теория, методология, практика: Автореф. дисс. … докт. экон. наук: 08.00.05. Екатеринбург, 2005.
6. *Довготько Н.А., Щеглова Н.Р.* Стимулирование рационального природопользования и экологически устойчивого развития в рекреационных системах // Вестник ННГУ. Сер. «Экономика и финансы». 2005. Вып. 1(7).
7. *Иншаков О.В.* Уровневый анализ предмета, объекта и метода экономической теории // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2004. № 4.
8. *Иншаков О.В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. 2003. № 9.
9. *Иншаков О.В., Фролов Д.П.* Институциональность пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. 2007. № 1.
10. *Иншаков О.В., Фролов Д.П.* Место институционализма в экономической науке // Экономист. 2005. № 10.
11. *Кузык Б.Н., Кушлин В.И., ПетровА.А., Яковец Ю.В.* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М.: Институт экономических стратегий, 2006.
12. *Овсиенко Ю.В.* Институциональные сдвиги в России, их социальные и экономические последствия // Экономика и математические методы. 2000. Т. 36. Вып. 4.
13. *Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // Труды научного семинара «Неизвестная экономика». М.: ЦЭМИ РАН, 1997.
14. *ПотаповаА.В.* Структурно-институциональные сдвиги в российской экономике (Методология макроанализа и прогноза): Дисс. … канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2001.
15. *Сухарев О.С.* Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: Экономика, 2007.

САБАНЧИЕВ А.Х.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В агропромышленном комплексе Российской Федерации за последние пятнадцать лет произошли глубокие трансформации. В стране произошло изменение стереотипов отношений и взаимодействия личных хозяйств и общественного сектора. Личные подсобные хозяйства (ЛПХ) населения заняли прочную нишу в экономике, возрастает их роль в ходе процессов аграрных преобразований. В связи с этим, актуальность изучения вопросов, связанных с реформированием аграрного производства, определением места и значимости личных подсобных хозяйств населения, очевидна.

В настоящее время аграрный сектор сталкивается с множеством новых проблем развития личных подсобных хозяйств населения, выявлении перспектив развития личных подсобных

хозяйств населения в обеспечении продовольственной сбалансированности, влиянии личных подсобных хозяйств населения на уровень занятости, социально-экономическое значение личных подсобных хозяйств населения.

Необходимость радикальных изменений во всех сферах народного хозяйства страны, в том числе и в агропромышленном секторе, назревала давно. В самом деле, обладая практически одинаковыми почвенно-климатическими условиями, значительным генетическим потенциалом урожайности сельскохозяйственных растений и продуктивности животных и птицы, громадным ресурсом квалифицированной рабочей силы, высоким научным и технологическим потенциалом, аграрной сектор страны не обеспечивает внутренние потребности в продовольствии, значительно уступает развитым странам по всем количественным и качественным показателям сельскохозяйственного производства.

Форсированный переход к рыночным отношениям, самоустранение государства от объективно необходимых функций управления, диспаритет цен и многоотраслевых экономических отношений, предоставление хозяйствующим субъектам полной, абсолютно неконтролируемой самостоятельности без минимально необходимой инфраструктуры, привели к вытеснению сельских товаропроизводителей с рынка, передаче функции распределения посредникам, усилению интервенции импортной продукции, что в совокупности подвели агропромышленный комплекс (АПК) к глубокому кризису.

В. Назаренко, на основании анализа сложившейся в сельском хозяйстве ситуации считает [4, 5], что настоящее время потребовало иную философию и идеологию реформ, отводящие активнейшую роль государству и адекватно отражающие суть чрезвычайной ситуации, в которой мы находимся.

Нам представляются вполне обоснованными основные концептуальные долгосрочные задачи: определение целей, сроков, этапов и основных путей реформирования, исходя из российских условий, из принципов социально-ориентированной и государственно-регулируемой аграрной экономики, реализованных в различных странах; концентрация средств в зонах и хозяйствах, поставляющих основную массу товарной продукции; учёт необходимости одновременного решения социальных и продовольственных проблем; введение методов государственного регулирования и стимулирования сельскохозяйственного производства, поддержание цен, прямых бюджетных дотаций, субсидирования затрат на средства производства; стимулирование развития сельской кооперации и создание вертикальных государственно-кооперативных объединений, позволяющих взять под контроль весь поток товаров и регулировать систему ценообразования.

Практика доказывает, что для достижения высоких производственных и экономических результатов гораздо более существенным является обеспечение основными и оборотными фондами, трудовыми ресурсами, а не изменение организационно-правовой формы сельхозтоваропроизводителя.

Перспективная организационно-правовая форма предприятий в аграрном секторе – сельскохозяйственный производственный кооператив, наиболее полно отвечающий специфике сельскохозяйственного производства. Именно в производственном кооперативе происходит полное соединение в одном лице работника и собственника, поскольку основным условием членства в кооперативе (колхозе, артели) является трудовое участие основных его членов в производственной деятельности; в то же время имеются возможности организации достаточно крупного производства. Однако есть одно «но» – в связи с возможностью свободного выхода из кооператива его членов со своим имуществом, эта форма не обеспечивает устойчивости крупномасштабного индустриального производства.

В результате приватизации и реорганизации колхозов и совхозов в массовом порядке сформированы акционерные общества открытого и закрытого типа, считающиеся в мировой рыночной сельскохозяйственной практике еще более неэффективными формами собственности и организации производства. Произошло это потому, что центральным звеном аграрной реформы, являющейся неразрывной составной частью «радикальной экономической реформы», служил постулат, согласно которому роста эффективности сельского хозяйства можно добиться лишь за счет одной мотивации отношения к труду, рожденного новым положением производителя-собственника земли, других средств производства и произведенной продукции, а не при помощи улучшения мотивации, сочетающейся с государственной фор-

мой собственности на землю и ее долгосрочной арендой, достижениями научно-технического прогресса, специализацией и концентрацией производства, прочной материально-технической и экономической базой и собственностью на произведенную продукцию.

По мнению Г. Чудилина, одним из наиболее важных сегментов рыночной экономики является рынок труда. Проблема безработицы является одной из наиболее сильных социальных дестабилизаторов общества, (отвлечение ресурсов на выплату пособий, рост преступности снижение безопасности жизнедеятельности населения, ухудшение здоровья, демографической ситуации и т д.) и поэтому требует весьма пристального внимания в целях регулирования различных социально-экономических процессов [6].

Реформирование в сельском хозяйстве отношений собственности, привело к уничтожению условий хозрасчета. На рынке хозяевами стали коммерсанты, посредники и монополисты. Реализуя свою власть, они отнимают у коллективных и фермерских хозяйств две трети стоимости розничной цены, созданной ими продукций. «Новые» отношения, выступающие как отношения угнетения, парализуют хозрасчет. В результате подрываются как интересы трудовых коллективов, так и источники экономического роста.

По мнению В. Гайдука, сельскохозяйственные предприятия, став самостоятельными, потеряли гарантированный рынок сбыта продукции [1].

Государственная поддержка в виде дотаций к закупочным ценам, компенсаций на удорожание поставляемых селу промышленных средств производства, льготных кредитов, недостаточна для безубыточного производства. Рыночная экономика достаточно жестко ставит вопрос приоритетности развития различных отраслей в структуре сельскохозяйственных предприятий. По данным В. Лосевой изучение экономической конъюнктуры в сельском хозяйстве, проведенным Госкомстатом России совместно с центром экономической конъюнктуры, показали, что более двух третей обследованных сельскохозяйственных предприятий и три четверги крестьянских (фермерских) хозяйств планируют увеличение производства животноводческой продукции [3].

Анализ показал, что четвертая часть обследованных предприятий имеет гарантированный выход на местный оптовый (мелкооптовый) продовольственный рынок, треть – собственные магазины, ларьки и палатки. Три четверти хозяйств поддерживают прямые связи с перерабатывающими предприятиями и четверть с предприятиями розничной торговли. Почти половина опрошенных хозяйств имеют возможность выбора поставщиков материально-технических ресурсов и услуг.

Приоритетными становятся развитие различных видов несельскохозяйственных работ и услуг (торговля, переработка, ремонт техники, строительство и др.).

По мнению авторов, для стимулирования производства, необходимо снижение налогового бремени, что должно привести к росту собственных денежных средств у предприятий, которые они могут направить на развитие производства. Вместе с тем, из-за отсутствия перспектив роста платежеспособного спроса, в первую очередь со стороны населения, проведение налоговых мероприятий, направленных на стимулирование производства, не даст желаемых результатов.

Потенциальный спрос со стороны населения определяется, во-первых, реальными доходами населения, изменение которых возможно в рамках политики доходов (индексация заработной платы, пенсий и др.), и, во-вторых, доходами от капитализации накоплений (дивиденды, рост курса доллара, ставки по депозитам, доходность государственных облигаций).

Определяющую роль в развитии аграрной реформы имеет обоснование и разработка приоритетных мер, способствующих оздоровлению этого сектора экономики. По данным выборочного опроса руководителей органов управления сельским хозяйством различных регионов России, проведенных М.П. Козловым, установлены следующие пять приоритетных мер [2]: обеспечение авансовых форм расчетов за продукцию, установленную для государственных нужд; развитие форм товарного кредитования сельскохозяйственных производителей независимо от каналов реализации сельхозпродукции; финансирование и безусловное выполнение утвержденных федеральных целевых программ; увеличение таможенных пошлин и установление квот на импорт основных видов сельхозпродукции, которые Россия может в необходимом объеме производить самостоятельно; организация совместных предприятий по производству, переработке и сбыту сельхозпродукции на кооперативных началах.

Таким образом, в настоящее время в аграрном секторе России созданы предприятия различных форм собственности и хозяйствования. Анализ роли различных форм хозяйствования на селе свидетельствует о повсеместном росте в продовольственном обеспечении страны индивидуального сектора. По нашему мнению, личные подсобные хозяйства представляют собой совокупность хозяйств населения, начиная созданием пахотного участка с целью самообеспечения семьи продуктами питания, и преобразуясь в ходе становления экономических отношений в аграрном секторе, в личные подсобные хозяйства, ведущихся на семейной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайдук В.* Система регулирования регионального рынка животноводческой продукции // АПК: Экономика, управление. 1996. № 6.
2. *Козлов М.П.* Пути оздоровления аграрного сектора экономики России // Вопросы статистики. 1999. № 4.
3. *Лосева С.В.* Экономическая конъюнктура в сельском хозяйстве России (по материалам выборочного обследования) // Вопросы статистики. 1998. № 9.
4. *Назаренко В.И.* Проблемы развития АПК экономики переходного периода. М., 1993.
5. *Назаренко В.И.* Состояние сельского хозяйства в России в переходный период. М., 1994.
6. *Чудилин Г., Рябцев В., Чистик О.* Эволюция рынка труда в Самарской области // Вопросы статистики. 1999. № 12.

САЛПАГАРОВА С.Б.

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ПОДДЕРЖАНИЯ ГОМЕОСТАЗА АНТРОПОГЕННЫХ СИСТЕМ

Современные экологические проблемы в определенной степени порождены отставанием экономической мысли. Ни классики экономической науки А. Смит и К. Рикардо, ни последующие экономические школы и учёные, включая К. Маркса, Д. Кейнса, А. Маршалла, не придавали должного значения экологическим ограничениям в экономическом развитии. Лишь в 70-е г. XX века резко обострившиеся экологические проблемы поставили перед экономической наукой задачу осмысления сложившихся тенденций и разработки принципиально новых концепций эколого-экономического развития.

Изменение представления о неисчерпаемости природных ресурсов и беспредельных возможностях самоочищения природной среды происходило постепенно, по мере того как нарастали возможности человечества в процессе научно-технической революции и мощность антропогенного воздействия на окружающую среду. Осознание отсутствия глобальной предначертанности движения исторического процесса по пути прогресса, обусловленного религиозной или объективно-природной данностью, возможность гибели человека от собственного накопленного потенциала и в процессе жизнедеятельности, послужило своеобразным шоком, целостное философское, осмысление которого еще предстоит. Ведь ранее все экономические учения исходили из того, что история, несмотря на регресс на отдельных исторических участках, в итоге ведет к созданию более прогрессивных форм общества.

Поворотным пунктом можно считать подготовленный авторским коллективом во главе с Д. Медоузом доклад «Пределы роста» [3], в котором были представлены результаты исследования имевшего целью выявление пределов роста мировой цивилизации, обусловленные конечностью размеров планеты и ограниченностью ее возможностей выносить нагрузки антропогенного характера. За основу были взяты пять параметров: загрязнение окружающей среды, использование невозобновимых ресурсов, объем, капиталовложений, рост народонаселения и обеспеченность его продовольствием. Динамика изменения данных параметров с учётом их взаимного влияния была спроецирована в будущее. Исследование привело к вы-

воду, что при сохранении существующих тенденций уже в первой четверти третьего тысячелетия человечество может прийти к всеобщей катастрофе.

Авторы доклада сделали вывод о необходимости ограничить развитие производства, а также значительно замедлить рост численности населения планеты. Несмотря на упреки в неомальтузианстве, данный вывод отражает современные эколого-экономические реалии: при современном уровне технологического развития и ограниченности запасов природных ресурсов Земля не в состоянии прокормить и обеспечить нормальные потребности быстро растущего населения.

Экологическая катастрофа может стать результатом стихийного развития человеческого сообщества, и в решении этой проблемы возможны два подхода: социально-экологический (реформистский) и биолого-экологический (элитарный) [7]. Они основаны на принципиально различных постулатах, которые, несколько упрощая, можно выразить так:

– социально-экологический подход: экологический кризис и перспектива экологической катастрофы связаны с конкретной формой человеческой цивилизации (структуры общества и господствующих в нем ценностей). Преодоление экологического кризиса возможно на пути изменения формы цивилизации.
– биолого-экологический подход: экологический кризис и перспектива экологической катастрофы - неизбежное следствие человеческой психологии в ее массовых проявлениях. Преодоление экологического кризиса невозможно, экологическая катастрофа неизбежно уничтожит большую часть населения.

Основой формирования нового типа эколого-экономического роста должно стать устойчивое развитие (sustainable development). Сейчас в литературе имеется более 60 определений устойчивого развития. Наиболее распространенным является следующее определение: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Оно включает два ключевых понятия:

– понятие потребностей, в частности, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;
– понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

Теория устойчивого развития стала не только одной из самых исследуемых, быстро развивающихся и популярных новых теорией последнего десятилетия, но и вполне «практичной» теорией – все развитые государства мира выразили стремление следовать по направлению к устойчивому развитию, и практически все концептуальные государственные и международные документы за последние годы в качестве базовой идеологии используют понятие устойчивого развития.

Как показывает история человечества, радикальные экономические изменения последних лет, проекты и мероприятия, осуществляемые в соответствии с природными закономерностями, на длительном временном интервале оказываются экономически эффективными. И наоборот, экономические проекты, приносящие быстрые и значительные выгоды, но осуществляемые без учета долгосрочных экологических последствий, в перспективе зачастую оказываются убыточными. Тем самым для длительного интервала времени очень часто верен простой принцип «что экологично, то экономично».

Среди экономических показателей эффективными критериями устойчивого развития является уменьшение природоемкости экономики и структурный показатель, отражающий уменьшение удельного веса продукции и инвестиций отраслей природоэксплуатирующих секторов.

В самом общем виде устойчивое развитие во времени с учетом основных параметров можно представить в следующем виде [1]:

$$Ft(L; K; N;I) < Ft+1 (L; K; N; I), \quad (1)$$

где Ft (L; K; N; I) — функция устойчивого развития; L — трудовые ресурсы; K — искусственно созданный капитал, средства производства; N — природные ресурсы; I — институциональный фактор; t = 0..n — период времени.

В определенной степени функция устойчивого развития в (1) является «расширением» производственной функции. Однако включенные новые, параметры принципиальны: это природные ресурсы и институциональный фактор. Часто институциональный фактор выводится из рассмотрения, однако, для устойчивого развития эта составляющая очень важна, т.к. культурные традиции, религия, институты собственности и т.д. оказывают огромное влияние на выбор эколого-экономической политики.

Издревле человек, осознавая это или нет, вырабатывал определенные стратегии поведения для поддержания своего существования, решения функциональных задач своего бытия [2]. Такими стратегиями стали: стратегия познания – наука; стратегия социального сотрудничества – право и политика; стратегия благополучия – экономика и хозяйство; стратегия наслаждения – искусство.

В данном случае стратегии – это согласованные и воспроизводящиеся комплексы решений и деятельностей с субъективной направленностью лидеров на преодоление возникшего вызова (изменения среды) [5]. Некоторые стратегии очевидны (нужно продовольствие – расширяй посевные площади), другие, предполагающие процессы самодостраивания (И.Н. Моисеев), отнюдь не тривиальны. Особенно это касается социоинженерных стратегий (П.С. Розов), устанавливающих новые режимы взаимодействия, управления, перераспределения благ. Можно сказать, что, реализуя стратегию покорения природы и действуя под девизом «потребляйте больше», человечество попало в «ловушку успешных стратегий», когда действия, эффективные ранее, в изменившихся условиях приводят к разрушению системы. С определенной долей условности государство, предприятия и общество в целом можно рассматривать как иерархическую совокупность антропогенных систем, то есть систем, созданных человеком и с участием человека для осуществления своих потребностей. В данной совокупности могут быть выделены макро- и микроуровень типичными представителями которых являются государство и предприятие (фирма). При этом, как любая самовоспроизводящаяся система, общество и его элементы стремятся к сохранению постоянства своей внутренней среды (гомеостазу). Применительно к государству – это стремление сохранить существующую систему производства и распределения благ, применительно к предприятию – стремление сохранить долю рынка и объемы производства при неизменной технологии. Динамизм окружающей среды и открытость антропогенных систем не позволяют сохранять их гомеостаз, не расходуя энергию, то есть, не осуществляя определенных целенаправленных действий, результатом которых должно стать поддержание постоянства внутренней среды системы. Если принятые меры были неадекватны или несвоевременны, происходит разрушение антропогенных систем в виде социальных потрясений на макроуровне и банкротства предпринимательских структур на микроуровне.

Проводимые на различных уровнях общества мероприятия можно обобщить в виде динамических (просвещение, рост) и статических (консервация) методов поддержания гомеостаза.

В рамках динамических стратегий просвещения и роста в качестве основных точек приложения усилий выбираются соответственно человек и механизм. Просветительские концепции пользовались большой популярностью в XVIII–XIX веках, так как считалось, что рост образованности поможет решить экономические и социальные проблемы. Не отрицая важнейшую роль эпохи Просвещения в истории человечества, следует признать, что не оправдались надежды на то, что человек будет вести себя разумно, если ему объяснить, как это делается. Теории мотивации, используемые для понимания процессов, происходящих на микроуровне, получили развитие в середине XX века. Однако заинтересованность человека в плодах своего труда сводима к формальным схемам лишь частично. На практике результатом применения механизмов мотивации стал карьеризм. Стремление сделать карьеру любой ценой, занять по возможности место, характеризующееся более высоким социальным статусом, зачастую принося вред обществу и окружающим, – вот характерные результаты использования традиционных мотивационных механизмов. Ожидаемый компромисс между общественными и личными интересами в рамках данной стратегии достижим лишь до определенного уровня.

Стратегия роста во главу угла ставит совершенствование механизмов, с помощью которых достигается обеспечение производства благ. Она не отрицает качественных изменений, однако определяющими все-таки остаются количественные показатели: объемы производства и потребления материальных благ в масштабах государства, объемы прибылей для предпри-

ятий. Формируется, на первый взгляд, эффективно функционирующая система: мы производим для того, чтобы тратить, а тратим, используя произведенные блага, для подпитывания процесса их производства. Следует признать, что данная концепция является в настоящее время общепризнанной и в сочетании с другими достаточно эффективно функционирует. Кризисы перепроизводства, сотрясавшие экономику в начале века, отступили на микроуровень и выражаются в затоваривании определенных рынков и банкротстве предприятий, не сумевших адекватно среагировать на изменения внешней среды. Однако по мере достижения уровня развития техники, способной значительно изменить состояние среды обитания человека, использование в качестве основного метода роста объемов производства и потребления становится неприемлемым, так как угроза экологической катастрофы становится реальностью.

В создавшихся условиях все большее количество руководителей предпринимательских и государственных структур склоняется в сторону ориентации на концепцию устойчивого развития. И хотя провозглашение приверженности определенным принципам далеко не равнозначно использованию их в повседневной деятельности, мы можем говорить о принципиальной смене установок функционирования общества. В то же время, в современных условиях, следует ввести и использовать более строгое наименование концепции – «концепция устойчивого социо-эколого-экономического развития». В данном случае в наименовании концепции отражается ее целевое содержание – направленность на конечные ценностные ориентиры развития общества: социальные, экологические и экономические ценности. Следование концепции устойчивого развития означает смену стратегии поддержания гомеостаза антропогенных систем.

Стратегия социо-эколого-экономического развития в качестве основной точки приложения усилий устанавливает баланс (динамическое равновесие) между внешней и внутренней средой системы, между ее иерархическими уровнями. Такой подход использует развитие производства как метода сохранения среды обитания. Основными его критериями являются ресурсная («экологическая») емкость функционирующих производств и предлагаемых благ. Ожидаемым результатом использования стратегии устойчивого социо-эколого-экономического развития должно стать обеспечение преемственности между поколениями не только в сфере науки и культуры, но и в отношении технологии и среды обитания. Если макроэкономические аспекты устойчивого развития рассмотрены достаточно подробно, то результаты проявления их на микроуровне еще предстоит осмыслить. Следование стратегии развития, основным показателем которой на микроуровне является конфликтность (наличие неснятых противоречий между элементами системы и при этом возникающие издержки), обеспечение сочетания общественных и частных интересов в итоге послужит росту социальной терпимости в обществе.

Стратегия социо-эколого-экономического развития не может быть отнесена ни к динамическим, ни к статическим методам, т. к. она стремится к сохранению неизменности окружающей среды, используя при этом динамические методы поддержания баланса. Данная стратегия объединяет механизмы макро- и микрорегулирования, воспитание человека и экономические процессы в единое целое, так как забота о сохранении среды обитания органично включает как крупные государственные программы по выпуску новых видов техники, так и воспитание детей в духе бережного отношения к природе. Следование стратегии социо-эколого-экономического развития не означает отказ от использования элементов других стратегий. Решающую роль в данном случае играет смена приоритетности ориентиров и основной точки приложения усилий, что создает предпосылки решения проблем регулирования гомеостаза антропогенных систем, недостижимые в рамках других стратегий.

Учитывая то, что согласно классическим теориям, развитие, то есть появление нового качества систем происходит через разрушение гомеостаза, может создаться впечатление противоречивости между тезисом сохранения гомеостаза и развитием, однако это не так. Во-первых, устойчивое развитие – это прежде всего длительное во времени обеспечение баланса, что не противоречит наличию локальных нарушений гомеостаза (как территориально, так и на временной шкале), служащих «топливом» развития. Во-вторых, развитие в данном случае понимается, прежде всего, как изменение качественных показателей, а не количественных.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.*Экономика природопользования. М.: ТЕИС, 2004.
2. *ВоронинА.А.* Техника как коммуникационная стратегия // Вопросы философии. 1997. № 5.
3. *Медоуз Д.Х.* и др. За пределами роста. М.: Наука, 1994.
4. *МоисеевИ.Н.* Экологический социализм. (Российское движение за новый социализм). М.: Клуб «Реалисты», 2003.
5. *Розов П.С.* Структура социальной онтологии по пути к синтезу макроисторической парадигмы // Вопросы философии. 1999. № 2.
6. Указ Президента Российской Федерации «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» № 440 от 01.04.1996 // СПС «Референт».
7. *Шубин А.* Социально-экологический реформизм. 2006 // Официальный сайт Комитета по информационному обеспечению предпринимательства (http://ww.cci.glasnet.ru).

САЛЫЕВ В.Р.

ИНСТИТУТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рыночные экономики приобрели социальную ориентацию во второй половине 20 века, что определялось как историческими, так и теоретическими предпосылками их функционирования. Исторические предпосылки были связаны с происходящими в последние десятилетия значительными изменениями в структуре и факторах общественного производства. Сокращающаяся сырьевая база, ухудшающаяся окружающая среда, растущий образовательный и квалификационный уровень работников занятых в отраслях электроники и информатики, непроизводственной сфере, обусловили появление новых форм взаимодействий хозяйственных субъектов, опирающихся на иные ценности и представления, нормы и правила, регулирующие их хозяйственное поведение. Приоритет в использовании факторов производства перешел к человеческому фактору, что выдвинуло в качестве ведущих и определяющих уровень экономического развития страны институты, отражающие потребности становления, роста и развития человеческого капитала. Социальные аспекты общественного производства стали все больше влиять на экономическую эффективность как отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом.

Теоретические предпосылки социально ориентированной рыночной экономики уходят своими корнями в учение А. Смита, Дж.А. Гобсона, В. Парето, Дж.М. Кейнса, К. Эрроу, Г. Мюрдаля, Дж. Гэлбрейта, Дж. Бьюкенена и других авторов, занимавшихся анализом проблем общественного благосостояния. Анализ их работ позволил сформулировать следующие положения: общественное благосостояние трактуется как достижение парето-оптимума; источник его возрастания - производительность общественного труда; субъект его поддержания - государство; меры макроэкономической политики, способствующие достижению и сохранению общественного благосостояния, – воздействие государства на использование ресурсов и распределение доходов, обеспечение постоянства базовой системы предпочтений, создание институциональных условий достижения личного благосостояния граждан. Другими словами, общественное благосостояние описывается оптимумом Парето, достижение которого осуществляется при помощи институтов, созданных государством в сфере использования ресурсов и перераспределения доходов.

Стремление к социальной ориентации рыночной экономики нашло отражение в концепциях смешанной экономики, демократического социализма, государства благосостояния. В наиболее законченном виде основные идеи социально ориентированной рыночной экономики присутствуют в теории социального рыночного хозяйства, которая как самостоятельное научное направление, сложилась во второй половине XX века, благодаря работам немецких ученых А. Мюллера-Армака, В. Репке, В. Ойкена. Основополагающие идеи этой концепции базировались на представлениях неолиберализма, демократического социализма, христианского социального учения [3, с. 285].

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Неолиберализм отстаивал социально ориентированный общественный, экономический и социальный порядок, обеспечиваемый сильным государством. Задача государства состояла в создании предпосылок для развития конкуренции и обеспечении контроля за соблюдением установленных норм и правил хозяйственного поведения. Демократический социализм отводит государству роль гаранта, обеспечивающего долговременную стабильность установленных в обществе ограничений хозяйственной деятельности, а также субъекта общественного контроля за принятием экономических решений на всех уровнях. Следствием этого является ограничение набора альтернатив, которыми располагают хозяйственные субъекты, а также повышение степени предсказуемости их выбора.

Из христианского социального учения в рассматриваемую концепцию привнесены два принципа: принцип личности и принцип субсидиарности (дополнительности). Принцип личности провозглашает отдельного человека центром внимания государства, а удовлетворение его интересов – мерилом всей общественной и экономической деятельности. Принцип субсидиарности обосновывает дополнительность всех общественных структур по отношению к главной движущей силе общественного развития – личности. Наиболее полно этот принцип воплощен в идеологии либерализма, ориентирующей интеллектуальные, культурно-нравственные, политические и экономические установки на признание личности, обеспечение ее свободы и возможностей реализации как высшей ценности общества. Этот принцип предполагает возможно большую децентрализацию принятия решений, установление максимально возможной самостоятельности и гибкости институтов как частного хозяйствования, так и государственного регулирования.

Социальное рыночное хозяйство определяют как экономику, чувствующую свою социальную ответственность, как экономический порядок, опирающийся на принципы рыночной свободы и социального выравнивания. Рыночная свобода означает, что индивидуумы принимают экономические решения под свою ответственность независимо от государства и бюрократии, а социальное выравнивание предполагает обеспечение государством стабильности и благосостояния всех членов общества.

Социально ориентированная рыночная экономика состоит из двух институциональных подсистем: институтов свободного рыночного обмена экономических субъектов и институтов государственно-централизованного распределения ресурсов. Институты свободного рыночного обмена функционируют на основе принципов, реализующих институции: свободы действий хозяйственных субъектов, равенства исходных позиций на рынке, необходимости удовлетворения потребностей участников рыночного обмена. Свобода действий хозяйственных субъектов подразумевает их индивидуальную независимость в принятии решений, ограниченную лишь совместно принятыми и разделяемыми всеми участниками независимого рыночного процесса нормами, правилами, ограничениями, соглашениями и уступками, позволяющими достигать поставленной цели наиболее рациональными способами.

Равенство исходных позиций на рынке означает наделение равными формальными правами собственников и граждан в политико-правовой области, знание ими контрактных прав и ответственности, нахождение их в едином институциональном поле хозяйственных ограничений. Обеспечение сохранности принадлежащих субъекту специфических прав частной собственности является гарантией не только прогнозируемости хозяйственных взаимодействий в краткосрочном периоде, но и возможности построения цепочек связей, отличающихся как пространственной протяженностью, так и временной неограниченностью. Полная ответственность собственников направлена на создание препятствий тому, чтобы собственники перекладывали на других риски и последствия ошибочных решений в процессе рыночных отношений. Соблюдение институциональных требований сохранения прав частной собственности служит основой экономического благополучия и социальной независимости хозяйственного субъекта.

Необходимость удовлетворения потребностей участников рынка обусловлена действием законов стоимости и предельной полезности. В соответствии с ними величина возмещения стоимости затраченных ресурсов зависит от спроса на товары и услуги, что предполагает учет интересов и потребностей потенциальных покупателей. Экономическая практика сформировала основанное на повторяющихся взаимодействиях хозяйственных субъектов устойчивое представление о том, что экономическая эффективность предприятия и удовлетворение

потребностей контрагентов находятся в прямой зависимости. Эта взаимосвязь предполагает закрепление особых норм и правил, форм и способов реагирования на изменяющиеся потребности покупателей.

Подсистема институтов свободного рыночного обмена представлена институтами частного присвоения, конкуренции, обмена, найма, капитала. Институт частного присвоения является базовым в рассматриваемой подсистеме, т.е. определяет полноту прав и ответственности по ее использованию и распоряжению хозяйственными субъектами, владеющими собственностью. Деятельность частных собственников регулируется институтом конкуренции, в рамках которого они соперничают друг с другом в получении необходимых производственных ресурсов и продаже результатов своей деятельности. Требования, выдвигаемые институтом конкуренции по распределению, использованию и возмещению ограниченных ресурсов, обусловливают эффективное распределение и использование дефицитных ресурсов, а также отбор наиболее приспособленных к рыночным условиям хозяйственных субъектов.

Институт обмена товаров регулирует взаимоотношения между частными собственниками или производителями в целях обеспечения ими простого и расширенного воспроизводства. В институте обмена деньги из расчетной единицы превращаются в общественную меру эффективности хозяйствования субъекта, соответствия его экономического поведения имеющимся формальным и неформальным институциональным ограничениям. Институты рыночного обмена отличаются спонтанным характером развития, что обусловлено поиском хозяйственными субъектами альтернативных форм взаимодействий на основе различных норм и правил, регулирующих их отношения.

Институт найма регулирует привлечение потенциальных носителей рабочей силы в процесс производства и ее воспроизводство в соответствии с требованиями профессиональной структуры, квалификационных потребностей и образовательных предпочтений рыночной экономики. Общественно признанным критерием эффективности хозяйствования, с которым соотносится в масштабах всего общества деятельность отдельного субъекта, признается величина имеющегося в его распоряжении капитала. Осуществление расширенного воспроизводства капитала является для участников производства основным сигналом обратной связи, свидетельством того, что их деятельность признана, оценена обществом и созданы возможности продолжения экономической деятельности.

Реализацию этих требований осуществляют специфические субъекты институционального механизма: крупные корпорации со сложными бюрократическими иерархиями, профессиональные союзы предпринимателей и наемных работников, опирающихся на преимущественно демократические иерархии, группы лоббирования в органах представительной власти, использующие клановые предпочтения, биржи, банки, ассоциации содействия бизнесу и т.п.

Подсистема институтов государственно-централизованного распределения представлена институтами государственной собственности, аккумулирования, распределения, социального обеспечения. Институт государственной собственности как основной институт, обеспечивающий специфику всех остальных институтов, определяет порядок пользования, владения и распоряжения имеющимися национальными ресурсами в интересах всего общества в целом. Воспроизводство в рамках государственно-централизованного распределения регулируется не отношениями обмена, который нецелесообразен в рамках единого собственника - государства, а осуществляется на основе централизованного аккумулирования и распределения ресурсов.

Институт аккумулирования ресурсов регулирует процесс формирования общественного богатства, т.е. передачу хозяйственными субъектами произведенных ими при использовании общественной собственности продукции и услуг соответствующим потребителям. Нормы института определяют правила и пропорции распределения продукта между производителем и обществом, что создает основу для следующего цикла аккумуляции.

Институт распределения обеспечивает наделение экономических агентов государственными ресурсами и установление ограничений их использования: целевые – в интересах государства; хозяйственные – связи устанавливаются с указанными субъектами; нормативные – в соответствии с предписаниями государственных органов распределения; ограничения эффективности – недостаточно рационально используемые ресурсы изымаются и передаются другим хозяйственным субъектам.

Институт социального обеспечения нацелен на удовлетворение потребностей тех членов общества, которые, по мнению государства, не в состоянии получать экономические блага в результате эквивалентного обмена продуктов труда на свободном рынке. Целью института социального обеспечения является поддержание платежеспособности покупателей свободного рынка, сохранение конкурентной среды за счет увеличения числа платежеспособных покупателей, обеспечение стабильного функционирования рыночной экономики в целом.

Институты государственно-централизованного распределения отличает целенаправленный характер развития, что обусловлено сознательными действиями центральных органов государственного регулирования, стремящихся реализовать ту или иную концепцию экономической политики. Субъектами государственно-централизованного распределения ресурсов и благ выступают государство в лице правительства и его органов, страховые, пенсионные, благотворительные и т. п. организации.

Институты свободного рыночного обмена и государственно-централизованного распределения представляют собой идеальные типы, которые в реальности сосуществуют в той или иной пропорции. До 30-х годов XX столетия преобладали институты свободного рыночного обмена, подобные тем, которые описал А. Смит и его последователи. Институты государственной собственности и предпринимательства, налогов и сборов, охраны рыночных прав и свобод хозяйственных субъектов не определяли характера экономики того периода. Великая депрессия послужила отправной точкой изменения соотношения институтов свободного рынка и государственно-централизованного распределения ресурсов [2, с. 40].

Без усиления роли и значения институтов государственного регулирования оказалось невозможным поддерживать хрупкое равновесие рыночного обмена.

В заключении хотелось бы отметить, что необходимость расширения масштабов, усиления роли и возрастания значимости институтов государственно-централизованного распределения теоретически обосновал Дж.М. Кейнс. Он подчеркивал: «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX в. или современному американскому финансисту ужасающим покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы» [1, с. 430].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Т. 2. М., 1993.
2. Социальная рыночная экономика Германии и экономическая трансформация в России / Под общ. ред. Х.Х. Хеманна. Кельн – Москва, 1996.
3. *Шлехт О*. Этическое содержание социального рыночного хозяйства // Социальное рыночное хозяйство. СПб.: Экономическая школа, 1999.

САФАРОВА Л.А.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К СТАТИСТИЧЕСКОМУ ОЦЕНИВАНИЮ УРОВНЯ НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Экономические и социальные трансформации, начавшиеся в России последнее десятилетие прошедшего столетия, сопровождались ростом неравенства во всех важнейших сферах жизнедеятельности домохозяйств: доходном, имущественном, доступе к образованию и здравоохранению. Неравенство, безусловно, является существенным фактором бедности, влияющим как на динамику бедности, так и на её восприимчивость к экономическому росту.

Общепринятый индикатор неравенства индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 до 0,409 в 1994 году, затем несколько снизился до 0,405 в 2005. Опасность столь высокого неравенства состоит в том, что именно уровень дифференциации доходов в общественном сознании ассоциируется с социальной справедливостью. Рост неравенства должен сопровождаться улучшением положения малообеспеченных групп населения. С позиции укрепления социальной стабильности политика доходов и социальной защиты населения должна формироваться таким образом, чтобы доходы наименее обеспеченных групп населения были достаточны для поддержания прожиточного минимума. Только в этом случае рост доходов наиболее обеспеченных групп не будет фактором, увеличивающим социальную напряженность в обществе.

К сожалению, показатели, характеризующие положение социально уязвимых групп населения, до конца 90-х годов имели негативный тренд. Снижение социальных гарантий для населения, их невысокий абсолютный размер, не позволил им стать реальным инструментом поддержки семей, людей, попавших в тяжелое материальное положение в период активных рыночных преобразований. Что, к примеру, может гарантировать семье с несовершеннолетними детьми пособие на ребенка в размере 3% от прожиточного минимума?

Устойчивый экономический рост, начавшийся в России с 2000 года, повернул внимание власти, общества к проблемам неравенства и бедности. Приоритетными задачами общества наряду с удвоением ВВП провозглашено сокращение бедности. Существенное увеличение материнских пособий, регулярная индексация пенсий – яркое тому свидетельство.

В связи с фундаментальными изменениями в сфере социальной поддержки населения, усилением адресного характера пособий и льгот, особую актуальность приобретает задача оценки эффективности политики государства в области социальной защиты населения. Важную роль в этом играет совершенствование математико-статистического инструментария, позволяющего осуществить подобные оценки наиболее корректным способом.

Оригинальную методологию оценки эффективности социальных программ и социальной политики в преодолении бедности и элиминировании неравенства разработали Лерман и Юджаки (Lerman, Yitzhaki, 1982, 1985, 2002). Их подход отличается от традиционных подходов, тем, что в качестве основного инструмента анализа используется коэффициент (индекс) Джини, обладающий многими полезными для анализа социальной политики свойствами.

В данной работе впервые на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS) (2000–2005 годы) с использованием подхода Лермана, Юджаки проведена оценка вклада в неравенство и бедность различных источников доходов домохозяйств, что позволило нам дать оценку эффективности социальной политики государства в этот период.

Исходная посылка анализа состоит в том, что поскольку по определению кумулятивные распределения бедных и богатых не пересекаются, то можно осуществить декомпозицию любого индекса неравенства на: неравенство среди бедных; неравенство среди не бедных («богатых»); межгрупповое неравенство (неравенство бедных против богатых).

Рассмотрим влияние различных источников дохода на неравенство в душевых доходах на основе декомпозиции коэффициента Джини, предложенной Лерманом и Ютжаки. Обозначим общий душевой доход домохозяйства как y, кумулятивную функцию распределения этого дохода как F(y), которая принимает значение 0 для самого бедного домохозяйства и значение 1 для самого богатого. Средний душевой доход домохозяйства обозначим как . Коэффициент Джини может быть разложен следующим образом:

$$G_y = 2\operatorname{cov}\left[y, F(y)\right] / \overline{y} = \sum\nolimits_i S_i R_i G_i,$$

где G_y – индекс Джини для общего душевого дохода, Gi – Джини для дохода $_{yi}$ из источника i, S_i – доля общего дохода полученного из источника i и R_i– корреляция Джини между доходом из источника i и общим доходом. Корреляция Джини определяется как

$$R_i = \operatorname{cov}\left[y_i, F(y)\right] / \operatorname{cov}\left[y_i, F(y_i)\right]$$

где $F(y_i)$ – функция кумулятивного распределения душевых доходов из источника i.

Корреляция Джини Ri принимает значения в интервале от -1 до 1. Такие источники, как доходы от собственности, которые обычно имеют тенденцию к сильной и положительной корреляции с общим доходом, будут иметь значительную положительную Джини корреля-

цию. Доходы из таких источников, как трансферты имеют тенденцию иметь меньшую и возможно отрицательную корреляцию Джини. Абсолютный вклад источника дохода в неравенство в общем душевом доходе есть $S_iR_iG_i$.

Эта декомпозиция предлагает простой путь оценки воздействия на неравенство в общем доходе предельных процентных изменений одинаковых для всех домохозяйств в доходе из определенного источника. Как показал Ютжаки воздействие для всех домохозяйств увеличения дохода из источника в этом случае такое, что yi умножается на $(1+e_i)$, где e_i стремится к нулю, есть

$$\frac{\partial G_y}{\partial e_i} = S_i\left(R_iG_i - G_y\right)$$

Это уравнение может быть переписано для того, чтобы показать, что процентные изменения в неравенстве вследствие предельных процентных изменений в доходе из источника i равны тому, что источники вносят в Джини минус их вклад в общий доход. Другими словами, для оценки предельного перераспределительного воздействия источника дохода используется не индекс Джини для этого источника, а величина R_iG_i, которую называют «псевдо» Джини. Альтернативно, обозначив $\eta_i = R_iG_i / G_y$, так называемая доходная эластичность Джини (GIE) для источника i, предельные процентные изменения в источнике дохода из источника i идентичные для всех домохозяйств на Джини для общего дохода в процентных терминах есть:

$$\frac{\partial G_y / \partial e_i}{G_y} = \frac{S_iR_iG_i}{G_y} - S_i = S_i\left(\eta_i - 1\right)$$

Отсюда процент увеличения в доходе из источника с GIE меньше (больше) чем единица будет уменьшать (увеличивать) неравенство в душевом доходе. Чем меньше GIE тем больше перераспределительное воздействие. GIE источника дохода может быть записано как:

$$\eta_i = \frac{\operatorname{cov}\left(x_i, F\left(y\right)\right)}{\operatorname{cov}\left(y, F\left(y\right)\right)}\frac{1}{S_i}$$

где x_i– источник душевого дохода i, y – душевой доход и S_i есть доля источника дохода i.

Отношение ковариаций есть инструментальная переменная оценки наклона кривой Энгеля источника дохода i по отношению к доходу y с инструментом F(y). Отсюда отношение ковариаций может быть интерпретировано как наклон (или предельная склонность) кривой Энгеля от x по y. Si есть средняя склонность доходной эластичности кривой Энгеля. В то же время GIE есть доходная эластичность Джини по отношению к увеличению дохода из источника i.

Такая же декомпозиция может быть применима к так называемому, расширенному Джини, использующему параметр ν для подчеркивания различных частей распределения. Чем больше вес, тем более подчеркивается, что размещается на нижней части распределения (η = 2 для стандартного индекса Джини):

$$G_y\left(\nu\right) = \frac{-\nu\operatorname{cov}\left(y, \left[1 - F\left(y\right)\right]^{\nu-1}\right)}{\overline{y}}$$

Следующая декомпозиция представляет инструмент оценки воздействия инструментов политики на индекс Джини и его компоненты. Предположим, что общество разделено на две группы:

– бедные, чей доход y≤Z (Z – линия бедности),

– богатые, чей доход y>Z.

Легко показать, что коэффициент Джини для дохода y состоит из:

$$G_{yo} = P_pS_{yp}G_{yp} + P_rS_{yr}G_{yr} + G^b$$

где G_{yi} означает коэффициент Джини для доходов y, и i=(o – для всего населения, p – для бедных, r – для бедных), Pi – доля группы в населении, $S_{yi} = P_i\overline{y}_i / \overline{y}_0$ доля группы в общем доходе , G^b межгрупповое неравенство.

Заметим, что $S_{yr} = 1 - S_{yp}$ и $P_r = 1 - P_p$. Так же $G^b = P_p - S_{yp}$, т.е. межгрупповое неравенство равно доле бедных в населении минус их доля в доходе. G^b _ возрастающая (убывающая) функция линии бедности, зависящая от того является ли $Z < (>) \bar{y}_o$. Отсюда для всех практических целей G^b _ возрастающая функция линии бедности. Этот результат должен быть рассмотрен с предостережением, поскольку рост неравенства среди бедных и рост межгруппового неравенства могут быть просто результатом (неумышленным) роста линии бедности.

Окончательно может быть показано, что воздействие мер политики на неравенство есть функция эффектов каждого компонента в неравенстве такая что:

$$w_p = \frac{P_p S_p G_p}{G_o} \quad w_r = \frac{P_r S_r G_r}{G_o} \quad w^b = G\frac{G^b}{G_o}$$

где w_i– доля этих компонент в коэффициенте Джини. Из уравнений ясно следует, что $w_p + w_r + w^b = 1$.

Типичный пример весов следующий: если P_p=0,3 и S_p=0,05, то G^b= 0,3–0,05=0,25 и общий Джини, который меньше 0,5 означает что w^b>0,5. Если $G_p < G_o$ мы получим w_p <0,015. Ясно, что в этом случае львиная доля веса задана межгрупповым неравенством. Отсюда интерес к декомпозиции для того, чтобы пролить больше света на распределение среди бедных.

Общая доходная эластичность Джини может быть разложена как:

$$\eta_o = \frac{w_p S_p}{S_o}\eta_p + \frac{w_r S_r}{S_o}\eta_r + w_b \eta_b$$

Последнее уравнение представляет общую доходную эластичность Джини как взвешенную сумму внутри и межгрупповой эластичностей. Каждая из компонент доходной эластичности интерпретируется как и общая эластичность. Например, если η_p>1, то увеличение i-го источника дохода увеличивает индекс Джини (доходное неравенство) среди бедных.

В качестве индикатора благосостояния домохозяйства на основе информации как индивидуальных вопросников, так и вопросника для домохозяйства RLMS за 2000 – 2005 годы был сформирован показатель располагаемых доходов, включающий в себя кроме денежных доходов оценку натурального потребления из различных источников. В его составе были учтены: зарплата и натуральные выплаты на всех местах работы; пенсии; стипендии; пособия, включающие пособия по безработице и дотации на топливо; помощь, учитывающую межсемейные трансферты, помощь благотворительных и других организаций, начиная с 2000 года, сюда включается и помощь государственных социальных органов, кроме пенсий и детских пособий; доходы от продажи и сдачи в аренду личного имущества; доходы от ЛПХ, включая оценку натурального потребления продукции ЛПХ; другие доходы, включающие доходы от вложения капитала, выплаты по страховкам, деньги от возврата долгов и деньги, взятые в долг; алименты; пособия на детей.

Бедными домохозяйствами мы считали те, душевые располагаемые доходы которых ниже линии бедности, представляющей собой 50% от средних душевых доходов.

Таблица 1 представляет декомпозицию коэффициента Джини. Для каждого года в первой строке указана доля лиц, являющихся бедными согласно принятой дефиниции и не бедными (богатыми). Следующая строка представляет средние значения для душевых располагаемых доходов в каждой группе. Превышение средних душевых доходов не бедных над бедными уменьшалось до 2002 года, затем выросло и вновь снизилось до минимума в 2005 году. Третья строка представляет коэффициент Джини, значения которого демонстрируют весьма высокий уровень неравенства и имеют волнообразную форму: снижение до 0,46 в 2001, повышение в 2003 до 0,47 и снижение до 0,42 в 2005 году. Однако, если рассмотреть значения Джини отдельно для бедных и богатых, то видно, что выявленная «волна» характерна лишь для богатых. Коэффициент Джини среди бедных варьирует гораздо меньше. Неравенство среди бедных за исследуемый период снизилось до 0,21, а среди богатых до 0,42. Межгрупповое неравенство в анализируемом интервале изменялось с 0,15 до 0,12.

Таблица 1

Компоненты коэффициента Джини по доходам

Год	Линия бедности, руб.	Показатель	Все население	Бедные	Богатые	Межгрупповое неравенство
2000	455	Доля населения	10986	0,1858	0,8142	
		Средний доход	1326,50	282,66	1564,68	
		Коэффициент Джини	0,4664	0,2234	0,4073	0,1462
		Доля в общем Джини	1	0,0035	0,6829	0,3135
2001	667	Доля населения	12259	0,1957	0,8043	
		Средний доход	1922,67	411,89	2290,25	
		Коэффициент Джини	0,4622	0,2313	0,3978	0,1538
		Доля в общем Джини	1	0,0041	0,6632	0,3327
2002	875	Доля населения	12635	0,1767	0,8233	
		Средний доход	2492,96	555,16	2908,72	
		Коэффициент Джини	0,4489	0,2239	0,3919	0,1374
		Доля в общем Джини	1	0,0035	0,6904	0,3060
2003	1090	Доля населения	12755	0,1790	0,8210	
		Средний доход	3348,32	681,45	3929,72	
		Коэффициент Джини	0,4772	0,2248	0,4211	0,1426
		Доля в общем Джини	1	0,0031	0,6981	0,2988
2004	1315	Доля населения	12882	0,1570	0,8430	
		Средний доход	4083,86	857,16	4684,99	
		Коэффициент Джини	0,4717	0,2156	0,4251	0,1240
		Доля в общем Джини	1	0,0024	0,7347	0,2630
2005	1733	Доля населения	12383	0,1601	0,8399	
		Средний доход	4762,63	1108,18	5459,02	
		Коэффициент Джини	0,4194	0,2131	0,3652	0,1228
		Доля в общем Джини	1	0,0030	0,7041	0,2929

Значимым для анализа социальной политики представляется то, что вес, приписанный неравенству среди бедных, не превышает 0,4% общего веса, что означает, что вклад неравенства среди бедных в общее неравенство пренебрежительно мал. Однако это не означает, что бедность не оказывает влияния на общее неравенство. Её воздействие выражается в весе, приписанном неравенству между группами, который варьировал от 29% до 31%.

Тенденции изменения вкладов двух групп населения в неравенство указывают на то, что среди богатых они снизились между 2000 и 2001 годами, а затем до 2004 года возрастали. Вклады бедных имеют пик в 2001 году, а затем резко снижаются. Тенденции вкладов межгруппового неравенства сходны с теми, что демонстрируют бедные, то есть противоположные тем, что выявлены среди богатых.

Зная долю каждой компоненты дохода можно предпринять анализ эффективности государственной социальной политики по каждой компоненте неравенства. Параметр, отражающий этот эффект, есть эластичность по доходу коэффициента Джини. Поясним смысл этой эластичности на следующем примере: предположим правительство повысило цену на некоторый предмет потребления на несколько процентов. Как это отразится на индексе неравенства Джини (и соответственно на уровне экономического благосостояния)? Если доходная эластичность (Джини) равна (больше или меньше) единице, то рост цены не повлияет (увеличит, уменьшит) неравенство. Это правило, которое традиционно применяется для объяснения эластичности по доходу предметов потребления, пригодно так же и для доходной эластичности Джини. Декомпозиция доходной эластичности среди бедных, богатых и между ними позволяет увидеть эффект роста цен и субсидий на неравенство среди бедных, богатых и между ними.

Таблица 2 представляет декомпозицию доходной эластичности Джини для компонент душевых располагаемых ресурсов. Первый столбец представляет эластичность Джини по за-

работной плате, которая близка к единице в обеих группах. Однако среди бедных она была немного ниже единицы, среди богатых – выше, что означает, что одинаковая по размеру прибавка этой компоненты каждому члену домохозяйства будет незначительно уменьшать неравенство среди бедных, и увеличивать среди богатых. Эластичность межгруппового неравенства так же близка к единице. В общем наборе данных пенсии являются компонентой, снижающей неравенство среди домохозяйств. Однако при декомпозиции неравенства выяснилось, что рост пенсий в течение всего интервала вел к увеличению неравенства среди бедных и снижению его среди богатых. Межгрупповая компонента меньше единицы, что свидетельствует о том, что рост пенсий сокращает разрыв между богатыми и бедными. Этот результат можно объяснить тем, что домохозяйства пенсионеров группируются возле линии бедности: среди бедных они – наиболее состоятельные, а среди богатых – ближе к бедным.

Таблица 2

Эластичность Джини по источникам доходов*

Показатель	Год	Зарплата и натуральные выплаты	Пенсия	Стипендия	Пособия	Помощь	Доходы от продажи и сдачи в аренду личного имущества	Доходы от ППХ	Другие доходы	Алименты	Пособия на детей
Все население	2000	1,05 (0,010)	0,09 (0,003)	0,62 (0,0001)	0,48 (0,0003)	1,24 (0,004)	1,75 (0,005)	1,47 (0,004)	1,64 (0,007)	0,78 (0,0004)	0,14 (0,0004)
Бедные		0,76 (0,024)	1,32 (0,025)	0,89* (0,001)	0,94* (0,002)	1,42 (0,007)	0,96* (0,001)	1,14* (0,006)	1,44 (0,008)	0,45 (0,002)	0,30 (0,004)
Богатые		1,06 (0,013)	-0,22 (0,004)	0,56 (0,0002)	0,31 (0,0004)	1,33 (0,005)	1,92 (0,007)	1,58 (0,005)	1,83 (0,011)	0,77 (0,0004)	0,11 (0,0005)
Между группами		1,04	0,71	0,77	0,84	1,03	1,26	1,17	1,15	0,88	0,23
Все население	2001	1,07 (0,006)	0,18 (0,002)	0,45 (0,0001)	0,48 (0,0003)	1,04* (0,002)	1,81 (0,004)	1,45 (0,005)	1,60 (0,005)	0,67 (0,0003)	-0,19 (0,0003)
Бедные		0,91 (0,018)	1,33 (0,019)	-0,13 (0,002)	0,80* (0,002)	1,09* (0,004)	0,82* (0,002)	0,92* (0,004)	1,01* (0,004)	0,67* (0,001)	-0,32 (0,003)
Богатые		1,08 (0,010)	-0,10 (0,004)	0,50 (0,0002)	0,30 (0,0003)	1,06* (0,002)	2,06 (0,005)	1,57 (0,006)	1,77 (0,007)	0,53 (0,0004)	-0,08 (0,0003)
Между группами		1,05	0,72	0,46	0,84	0,99	1,21	1,15	1,16	0,94	-0,44
Все население	2002	1,08* (0,011)	0,18 (0,003)	0,22 (0,0001)	0,27 (0,0004)	1,07* (0,005)	1,96 (0,011)	1,39 (0,003)	1,73 (0,008)	0,64 (0,0003)	-0,06 (0,0002)
Бедные		1,03* (0,018)	1,10* (0,020)	0,25 (0,002)	1,23* (0,003)	0,89* (0,005)	1,67 (0,003)	1,14* (0,003)	0,51 (0,005)	-0,10 (0,002)	-0,07 (0,004)
Богатые		1,08 (0,012)	-0,06 (0,004)	0,25 (0,0002)	0,06 (0,0004)	1,07* (0,002)	2,23 (0,009)	1,49 (0,004)	1,92 (0,008)	0,47 (0,0004)	0,03 (0,0004)
Между группами		1,06	0,69	0,21	0,72	1,04	1,22	1,12	1,19	1,05	-0,24
Все население	2003	0,99* (0,010)	0,14 (0,003)	0,33 (0,0001)	0,21 (0,0003)	1,23* (0,005)	1,93 (0,010)	1,35 (0,003)	1,75 (0,008)	0,36 (0,0002)	-0,09 (0,0002)
Бедные		1,06* (0,020)	1,00* (0,019)	-0,03 (0,001)	1,00* (0,004)	1,06* (0,005)	2,11 (0,002)	0,64 (0,004)	0,96* (0,004)	1,84 (0,002)	-0,23 (0,002)
Богатые		0,97* (0,013)	-0,12 (0,005)	0,22 (0,0001)	0,03 (0,0004)	1,30* (0,006)	2,16 (0,015)	1,42 (0,004)	1,94 (0,010)	0,26 (0,0003)	-0,17 (0,0003)
Между группами		1,03	0,69	0,60	0,61	1,05	1,23	1,14	1,19	0,58	0,05
Все население	2004	0,96* (0,017)	0,09 (0,004)	0,33 (0,0001)	0,10 (0,0004)	1,10* (0,003)	1,97 (0,021)	1,23 (0,003)	1,84 (0,010)	0,41 (0,0003)	-0,04 (0,0003)
Бедные		1,00* (0,018)	1,08* (0,018)	0,69* (0,001)	0,79* (0,003)	0,75* (0,007)	1,42* (0,002)	0,66* (0,005)	1,19* (0,005)	2,03 (0,004)	0,32 (0,004)
Богатые		0,93 (0,021)	-0,12 (0,006)	0,12 (0,0002)	-0,11 (0,0006)	1,14* (0,004)	2,17 (0,028)	1,25 (0,003)	2,01 (0,015)	0,37 (0,0004)	0,04 (0,0003)
Между группами		1,02	0,67	0,95	0,68	0,98	1,23	1,12	1,22	0,55	-0,26
Все население	2005	1,04 (0,008)	0,19 (0,002)	0,43 (0,0002)	0,37 (0,0006)	1,13* (0,003)	1,59 (0,002)	0,86 (0,002)	2,02 (0,007)	0,43 (0,0003)	-0,11 (0,0003)
Бедные		0,98* (0,021)	1,14 (0,019)	2,05 (0,003)	1,42 (0,007)	0,50 (0,006)	1,36* (0,002)	0,71* (0,004)	0,11 (0,004)	2,08 (0,003)	-0,51 (0,002)
Богатые		1,02* (0,011)	-0,01 (0,004)	0,42 (0,0002)	0,21 (0,0009)	1,17* (0,003)	1,72 (0,003)	0,79 (0,002)	2,28 (0,010)	0,29 (0,0004)	-0,16 (0,0004)
Между группами		1,05	0,65	0,49	0,77	1,02	1,18	1,04	1,25	0,75	-0,04

* Примечание: В круглых скобках бустрепные стандартные ошибки. Знаком * помечены не значимые на 5% уровне эластичности в предположении нормальности асимптотического распределения оценок.

Рост детских пособий уменьшает неравенство и среди бедных, и среди богатых. Межгрупповое неравенство указывает на то, что рост пособий сокращает разрыв между богатыми и бедными, более того, процесс сглаживания несколько ускорился после 2000 года. Таким образом, результаты свидетельствуют о том, что программа выплаты детских пособий распределяется в основном среди населения, находящегося ниже черты бедности и среди не бедных («богатых»), группирующихся возле линии бедности.

Рост пособий по безработице и дотаций на топливо является фактором, снижающим неравенство и среди богатых, и среди бедных. Эти виды пособий вели к росту неравенства 2005 году (этот вывод может быть подвергнут сомнению, поскольку часть значений является статистически незначимой). Межгрупповое неравенство так же указывает на то, что рост этих видов пособий сокращает неравенство между богатыми и бедными. Компонента помощи, включающая межсемейные трансферты, помощь от благотворительных организаций и с 2001 года пособия от органов социальной защиты (кроме детских пособий), является компонентой увеличивающей неравенство, как среди бедных, так и среди богатых. Однако её характер различен для бедных и богатых. Для бедных эта компонента увеличивала неравенство в 2004 и 2005 годах. Среди богатых она либо являлась фактором снижения неравенства, либо нейтральным к росту компоненты. Межгрупповое неравенство в течение всего периода было близко к единице. Основные выводы, следующие из поведенного анализа, состоят в том, что в течение всего периода в общее неравенство бедных были пренебрежительно малы (0,4%), в то время как вклады в межгрупповое неравенство достигали 33%. Это весьма важное обстоятельство для обоснования политики перераспределения доходов с целью снижения бедности. Динамика эластичности коэффициента Джини по заработной плате позволила выявить, что изменения заработной платы в течение 2000-2005 годов не меняли существенно неравенство ни среди бедных, ни среди состоятельных домохозяйств, ни между этими группами.

Рост пенсий в течение всего периода вел к снижению неравенства среди состоятельных домохозяйств и росту неравенства среди бедных. Более того, рост пенсий сокращал разрыв между бедными и не бедными домохозяйствами. Это подтверждает, что, во-первых, пенсионеры являются пограничной к черте бедности группой, во-вторых, указывает на то, что индексация пенсий в течение исследуемого периода являлась единственным реальным инструментом сокращения бедности. Все виды пособий и помощи демонстрируют крайне низкий вклад в неравенство. Более важным представляется то, что сходный характер эластичности коэффициента Джини по этим видам выплат как среди бедных, так и среди состоятельных домохозяйств свидетельствует о неэффективности подобных программ в борьбе с бедностью в анализируемый период.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Lerman R., Yitzhaki S.* Income inequality effects by income source: a new approach and applications to the United States // The Review of Economics and Statistics. 1985. Vol. 67. № 1.
2. *Wodon Q., Yitzhaki S.* Inequality and social welfare // Poverty reduction strategies source book / Ed. by J. Klugman. World Bank, Washington, D.C., 2001.
3. *Yitzhaki S.* Do we need a separate poverty measurement? // European Journal of Political Economy. 2002. Vol. 18. № 1.

СЕРЕБРЯКОВ П.Ю.

КАТЕГОРИАЛЬНО-КРИТЕРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

С 60–70-х гг. XX в. отечественные и зарубежные экономисты отмечают растущую роль услуг в национальном богатстве развитых стран и мировой экономике: доля сферы услуг в ВВП промышленно развитых стран решительно приближается к отметке в 70%, а в некоторых

странах даже превышает эту величину (так, в США, по различным оценкам, доля сферы услуг составляет 75–80% [1, с. 124]). Превращение сферы услуг в ведущий сектор национального хозяйства по производству ВВП и численности занятых получило название «сервиризация экономики», а для обозначения типа национального хозяйства стал широко использоваться термин «экономика услуг» или «сервисная экономика» [7, с. 53].

Теоретико-категориальный анализ сервисоориентированной экономики позволит дать дефинициальную определенность региональной социально-экономической системы определяемой как «сервисная». В современной региональной экономической системе сервисного типа четко определены системообразующие элементы, воздействие и управление которыми может либо повысить, либо снизить эффективность функционирования всей системы. К указанным элементам следует отнести транспортно-инфраструктурный комплекс региона, сектор информационных услуг и туристическую индустрию. В настоящее время важнейшим фактором устойчивого развития модернизируемой российской экономики является транспортная система, которую можно рассматривать и как наиболее значимую детерминанту сервисного предпринимательства и инвестиционного климата региона.

Чрезвычайное внимание в научном поиске на любой стадии развития экономики всегда уделялось вопросам измерения эффективности. В настоящее время существует множество различных подходов к оценке эффективности деятельности. Однако большинство из них по имеющимся общим признакам можно представить двумя основными подходами: затратно-ресурсным и целеориентированным.

Затратно-ресурсный подход подразумевает под эффективностью деятельности отношение результатов этой деятельности к затратам. Целеориентированный подход позволяет сопоставить, насколько достигнуты в процессе деятельности цели, сформулированные первоначально. Перечень подобных целей обычно сводится к следующим: выживание в условиях конкурентной борьбы, максимизация прибыли и минимизация расходов, рост объемов производства и реализации продукции, рост экономического потенциала и т.д. Нужно отметить, что если затратно-ресурсный подход появился и широко использовался в индустриальной экономике, то целеориентированный получил значительное развитие именно в постиндустриальный период хозяйствования в экономики услуг. Данное обстоятельство объясняется следующим. Принципиальным отличием целеориентированного подхода является то, что при его использовании результаты сопоставляются не с затратами, как при затратно-ресурсном подходе, а с целями деятельности. В условиях сервисной экономики для оценки эффективности наиболее приемлем целеориентированный подход, так как он позволяет давать оценку не только экономической, но и социальной, а также социально-экономической эффективности [7, с. 53–54].

С другой стороны, со второй половины XX в. научные исследования в области повышения и измерения эффективности деятельности приобретают все более междисциплинарный характер. В настоящее время в экономической литературе в рамках соответствующих дисциплин можно выделить три общих подхода к пониманию эффективности: экономический, управленческий и маркетинговый, при этом в рамках каждой из названых дисциплин существует самостоятельное понимание эффективности.

В процессе формирования экономики услуг становится очевидным, что в современных условиях хозяйствования оценка эффективности осуществляется не изолированной группой показателей в рамках конкретной дисциплины (экономики, менеджмента, маркетинга), а при помощи сбалансированной системы, отражающей многочисленные элементы эффективности деятельности хозяйствующего субъекта: ориентацию на потребителя, улучшение качества продукции и производимых услуг, финансовые и управленческие аспекты деятельности. Такая сбалансированная система показателей предотвращает эффект субоптимизации, т.е. улучшение одного параметра эффективности за счет других, поскольку, одновременно рассматривая важнейшие аспекты эффективности, можно предотвратить повышение эффективности в одной области за счет ее снижения в другой.

Третичный сектор экономики (в трёхсекторной модели экономики) представлен сферой услуг. Переход к господствующей третичной экономики связан с ростом производительности труда в промышленности, всвязи с чем высвобождались ресурсы для развития инфраструктурных отраслей.

Инфраструктурный комплекс объединяет отрасли хозяйства, производящие разнообразные услуги. Термин «услуги» охватывает широкий круг отраслей, которые выполняют различные функции для покупателей, но не включают продажу реального (материального) продукта. В экономической науке, как в России, так и за рубежом нет полного единства относительного того, что следует включать в состав сферы услуг. Например, американские экономисты приводят следующую классификацию услуг:

1. Услуги сферы материально-вещественного производства: торговля (оптовая, розничная, общественное питание); транспорт; услуги по производству и обращению (услуги по организации и налаживанию управления производством, его общественных связей, по обслуживанию помещений, агентства по прокату оборудования, проектно – конструкторские бюро); реклама; услуги связи; материально – вещественные услуги населению (гостиничное дело).
2. Сфера нематериальных (невещественных) услуг: услуги финансово – кредитных и страховых учреждений; хозяйственные услуги государства; хозяйственное использование недвижимости (сдача внаём жилья и помещений для предпринимательской деятельности); наука, образование и здравоохранение; невещественные услуги населению.

Международный валютный фонд (МВФ) даёт самую краткую характеристику – классификацию, согласно которой услуги подразделяются на четыре группы: фрахт, другие транспортные услуги, туризм, прочие услуги. В основе нерасшифровываемой и обобщенной статьи «прочие услуги» лежат многие сравнительно новые виды так называемых деловых услуг, требующихся предпринимателям для успешного ведения бизнеса.

В группу деловых услуг входят профессиональные и управленческие услуги (все виды консультаций, а также правовая, бухгалтерская, аудиторская помощь); информационные услуги (программное обеспечение, обработка информации, подготовка данных и т. д.); персональные услуги (подбор, подготовка, обучение и подготовка кадров); операционные услуги (управление предприятием, контроль за качеством продукции, ликвидация отходов производства); банковские и страховые услуги в полном ассортименте; лабораторные, рыночные прогнозные исследования; реклама, продажа, посредничество во всех видах; услуги в области связи и аренды; ремонт и техническое обслуживание оборудования; строительство и услуги в области освоения космического пространства и гражданских целях.

В России принята иная классификация, согласно которой услуги можно подразделить на следующие виды:

А. Материальные, в том числе: 1) материализуемые в предметах своего воздействия (торговля, общественное питание, жилищно – коммунальное, бытовое обслуживание); 2) нематериализуемые в предметах своего воздействия (транспорт и связь).

Б. Нематериализуемые, в том числе: 1) необходимые (образование, культура, здравоохранение, физическая культура); 2) вынужденно необходимые (государственное управление, оборона, охрана общественного порядка).

Инфраструктурный комплекс подразделяется на две крупные, относительно самостоятельные части: коммуникационную систему и сферу обслуживания.

Сфера обслуживания включает торговлю и общественное питание, бытовое обслуживание и жилищно-коммунальное хозяйство, науку и образование, культуру и искусство, здравоохранение и физкультуру, социальное обеспечение, государственное управление, финансово – кредитную сферу и т. д.

Коммуникационная система России включает транспорт и связь, основная задача которых – перемещение в пространстве информации, энергии, людей и разнообразных веществ.

Согласно общепринятому мнению, инфраструктура (от лат. infra – под, структура) – представляет собой совокупность отраслей, предприятий, организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей. К элементам региональной инфраструктуры относят: 1) транспорт; 2) энергетическую систему; 3) снабжение и сбыт; 4) связь, коммуникации, информационные сети; 5) бизнес – инфраструктуру; 6) жилищное хозяйство.

В настоящее время важнейшим фактором устойчивого развития модернизируемой российской экономики является транспортная система, которую можно рассматривать и как на-

иболее значимую детерминанту предпринимательства и инвестиционного климата региона. Так, в национальной экономике России транспортные издержки составляют до 10% ВНП.

С позиций потенциального предпринимателя предпочтительность бизнеса в данном регионе может оцениваться по следующим характеристикам региональной транспортной системы.



Рис. 1. *Основные характеристики транспортной системы региона.*

Рейтинг крупнейших компаний юга России, проведенный «Эксперт РА» позволяет дать отраслевой портрет территории и обозначить главные точки роста южной экономики, а также определить вклад компаний-лидеров в экономику Юга, обусловливающие состояние и перспективы ее развития. По итогам 2006 года объем реализации 150 крупнейших предприятий Юга превысил 850 млрд руб., их суммарная прибыль до налогообложения оказалась свыше 75 млрд руб. [3, с. 34]. В целом темпы развития в Южном округе по целому ряду показателей выше общероссийских: темпы роста промышленного производства в 2006 году по ЮФО составили 10,8%, а по России – 3,9%.

Анализ крупнейших предприятий по видам деятельности показывает, какую существенную роль в экономике юга России играют транспортно-логистические компании. Эта роль выглядит особенно значимой при сравнении отраслевой структуры Юга со структурой других федеральных округов и России в целом, определенной на основе анализа крупнейших компаний. Так в ЮФО транспортной отрасли принадлежит 11,3% общей выручки 150 крупнейших южных компаний [3, с. 36].

Одним из показателей уровня развития региона является состояние рынка транспортно-логистических услуг. По аналитическим данным компании «РосБизнесКонсалтинг» среднегодовые темпы роста транспортно-логистических услуг в 2006–2010 годах составят 6–7%. Ёмкость российского рынка, оцениваемая по выручке компаний, предоставляющих услуги может увеличиться в 1,4 раза [4, с. 5].

Необходимо отметить формирующуюся тенденцию в сфере предоставления транспортных услуг – региональное развитие экспедиторского и логистического бизнеса, который имеет высокий потенциал, обеспечивающий максимальную эффективность развития сервисной экономики региона и субрегиона. Так, в настоящее время в Ростове-на-Дону действует более 20 экспедиторских компаний, треть из них – крупные, среди которых «Грузовозофф», «Байкал-Сервис», «ПЭК», «Автотрейдинг», Attenta, основным профилем деятельности которых являются автоперевозки.

Экспедиторские компании можно поделить на две группы: перевозящие сборные грузы (весом от 1 кг до 20 т) и большегрузные, причем каждая компания специализируется в том или ином сегменте перевозок. Например, «Байкал-Сервис» ориентирован на небольшие грузы от 1 кг до 1,5 т (в одной машине вместимостью 20т находятся товары более 80 заказчиков). Как правило, большинство экспедиторов занимается в основном автоперевозками, частично – авиационными и железнодорожными. Их услугами пользуются средние по масштабу компании, у которых широкая география распространения продукции, но содержать собственный департамент логистики остается затратно.

Своим конкурентным преимуществом экспедиторские компании региона считают оказание полного спектра услуг: например, при перевозке грузов железнодорожным транспортом экспедиторская компания осуществляет забор, упаковку, загрузку, перевозку и разгрузку товара. При выборе экспедиторской компании потребители услуг ориентируются, прежде всего, на ценовую политику, сроки доставки груза, своевременное предоставление необходимых экспедиторских документов: поручения (договор о порядке и условиях предоставления услуг), экспедиторской и складской расписок (документы, подтверждающие факт приемки груза), сопроводительных документов.

На фоне отмечаемого экспертами роста спроса на услуги региональных логических компаний, последние испытывают дефицит кадров в указанной сфере услуг. При этом региональный спрос на логистические центры удовлетворен лишь на 50% [2, с. 56]. К наиболее востребованным в логистике относятся специалисты по закупкам, в области планирования поставок, по складскому хозяйству, по таможенной очистке, менеджеры по перевозкам. Компании работодатели отмечают дефицит по всем направлениям деятельности и острую проблему подбора персонала на рабочие специальности – экспедиторов, водителей, диспетчеров и пр.

Для логистических компаний, предоставляющих услуги по организации доставки грузов различными видами транспорта, специалистов готовят ведомственные вузы. Например, среди столичных вузов для авиационных перевозок – МГТУ ГА, для автоперевозок – МАДИ, для железнодорожных – МГУПС. Однако если компания осуществляет деятельность сразу по нескольким направлениям транспортных перевозок (интермодальными или мультимодальными), то она испытывает потребность в многопрофильных специалистах.

Таким образом, уровень кадровой обеспеченности сервисных отраслей региона не удовлетворяет растущие потребности регионального рынка. Как отмечается Кетовой Н.П., Бутовым В.И., Игнатовым В.Г. одной из важнейших черт региона является «наличие определенного контингента населения, обладающего соответствующим уровнем образования и квалификации» [5, с. 14–15], что позволит региону осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

Необходимо отметить направления перспективного развития сферы транспортно-логических услуг в южном регионе. Так, Ростовская область предполагает войти в новую федеральную программу «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы», которая предполагает создание мультимодального транспортно-логистического узла «Ростовский Универсальный порт» на базе портово-промышленной зоны «Заречная», что позволит осуществлять перевалку, складирование и обработку грузов общим объемом 16,5 млрд тонн в год. Указанный проект требует первоочередной реализации, поскольку Ростов-на-Дону находится на пересечении всех транспортных потоков [6].

Следует указать на очевидность сервисного характера экономики Юга, однако анализ ее структуры показывает, что подавляющую часть оборотов сферы сервиса составляют продажа и транспортировка нефти, газа и электроэнергии. И в данном контексте допустимо сравнение «подсаженной» на сырьевую иглу сферы транспорта, как важнейшей компоненты сервисной экономики. Аналитиками «Эксперт РА» и «Эксперт Юг» отмечается сокращение удельного веса промышленных предприятий в общей структуре доходов крупнейших компаний страны на фоне четко прослеживаемых предпосылок как для развития промышленности, так и для развития сервисных направлений.

Сильнейший стимул для развития промышленности на Юге – фактор «Сочи–2014», который делает Черноморское побережье Краснодарского края самой крупной и важной стройкой в стране с большим потенциалом развития транспортного и туристического бизнеса. В период подготовки в городе резко возрастет нагрузка на все объекты транспортной инфраструктуры, в первую очередь на автомобильный и железнодорожный транспорт, на аэропорт в Адлере. По состоянию в настоящее время транспорно-логистическая инфраструктура не соответствует тем организационно-техническим и экономическим требованиям, которые необходимы для проведения Олимпиады. Кроме того, в настоящее время в регионе начинается реализация крупнейших проектов в сфере туризма «Архыз» (компания «Синара»), «Приэльбрусье» («Интеррос») и др.

Указанные проекты должны стать опорными для массового развития индустрии гостеприимства на юге России. Развитие этой сферы сервисной экономики предполагает формиро-

вание качественно новых людских потоков, появление которых в ЮФО станет предпосылкой для нового витка развития сервисных региональных экономических систем.

Таким образом, на территории сервисоориентированных регионов приоритетное и масштабно-долгосрочное развитие получили такие взаимообусловливающие отрасли сферы услуг как транспортно-логическая инфраструктура и индустрия туризма. В настоящее время Россия находится на этапе формирования и консолидации указанных отраслей, уступая развитым странам, как по качеству, так и по комплексности предоставляемых услуг. Однако несмотря на отставание России в целом по качеству инфраструктурных услуг, анализируемый сектор динамично развивается в регионах сервисного типа.

Для объективной оценки степени эффективности функционирования региональной сервисной экономики наряду с указанным выше категориально-формальным признаком – удельный вес транспортно-логистических услуг в общем объеме предоставляемых услуг в регионе необходимо проведение структурно-функционального анализа инфраструктурного комплекса и его транспортной составляющей на предмет определения интенсивных и экстенсивных факторов его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аникин Б.А.* Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие. М., 2003.
2. *Алеева Е.* Первенство по спортивной логистике // Коммерсантъ. Деньги. 2007. № 46.
3. *Барсукова А., Козлов В.* Экономика примитивного сервиса // Эксперт Юг. 2007. № 4.
4. *Богдарецкий А.В.* Основные направления в исследовании рынка транспортных услуг // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. № 5.
5. *Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П.* Основы региональной экономики. М., Ростов н/Д., 2000.
7. Новости за 8 февраля 2008, пт // Официальный сайт радиостанции «Эхо Ростова» (www.echorostova.ru/news).
6. *Рубцова Н.В.* Развитие экономики услуг и современные подходы к пониманию эффективности // Известия ИГЭА. 2006. № 4.

СИВАКОВА О.П.

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННУЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Современная макроэкономическая система страны представляет собой сложный продукт взаимодействия общеэкономических, общемировых, региональных и многих других экономических, экологических и социальных процессов. Немногие специалисты высказали свою точку зрения на общее определение и компоненты макроэкономической системы. Четкого определения самого понятия практически нет, а те, немногие попытки дать такое определение связывают всю систему с национальной экономикой и утверждают, что эти два понятия тождественны.

В связи с отсутствием научно обоснованного определения макроэкономической системы и составляющих элементов можно предположить, что в основе этой системы лежат процессы расширенного воспроизводства, а структура ее зависит от соотношений совокупного предложения (производство продукции и оказание услуг в стране) и совокупного спроса (суммы общих доходов институциональных единиц). Наряду с характеристикой этих соотношений, по нашему мнению, на входе макроэкономической системы должны быть показатели национального богатства, включающие ресурсы, а на выходе – характеристика вновь созданной продукции в виде добавленных стоимостей.

Следовательно, на выходе должна быть характеристика так называемого «сухого остатка», который показывает, насколько эффективно работала страна. Для характеристики это-

го «сухого остатка» применяются такие показатели, как ВВП, ВДС (добавленная стоимость), располагаемый доход, скорректированный располагаемый доход и др. Большая часть вновь созданного продукта потребляется домашними хозяйствами, государственными учреждениями, меньшая часть сберегается, накапливается и увеличивает стоимость национального богатства на выходе временного лага. И так из года в год.

Автор статьи не претендует на исчерпывающую полноту и детальное описание самой макроэкономической системы. Круг её интересов связан с другими экономическими проблемами, однако, место и роль этих проблем без описания самой макроэкономической системы и ее составляющих элементов невозможен, поэтому из-за отсутствия основополагающих определений макроэкономической системы, автор вынужден пользоваться своим видением и представлением данной системы.

В первую очередь необходимо отметить принципиальное отличие современной макроэкономической системы от той, которая применялась у нас в стране до перехода на рыночную экономику. Экономическая сущность прошлой системы заключалась в наличие в ней такого определяющего показателя, как совокупный общественный продукт, учитывающий прошлый труд и повторный счёт. Принципиальное отличие новой системы заключается в том, что она использует для оценки результатов деятельности не СОП, а ВВП, в основе которого лежат не только стоимостные объемы произведенной продукции и оказанные услуги (производственный метод), но и доходы (распределительный метод).

Расчет доходов в прошлой макроэкономической системе отсутствовал полностью и только с внедрением в российскую практику системы национальных счетов, для характеристики результатов экономической деятельности страны, оценка доходов стала неотъемлемой частью общего анализа.

Доходы в макроэкономической системе представляют важную составляющую всей экономики страны. Показатели доходов на макроуровне важны не только для анализа общего состояния экономики и уровня жизни, но и для разработки социальной политики и мер по социальной поддержке отдельных групп населения. Для того, чтобы данные по макроэкономическим доходам могли быть использованы в указанных целях, они должны опираться на стройную систему концепций и определений политэкономического характера, эти данные должны быть увязаны с другими макроэкономическими показателями (показателями производства, потребления, сбережения и накопления) и являться важной составной частью общего экономического равновесия.

Макроэкономические концепции доходов и само понятие доходов является одним из самых сложных экономических элементов в экономической науке. Только в течение двадцатого века понятие доходов, в работах ряда ведущих экономистов, претерпевало значительные изменения. Ирвинг Фишер, Фриц Бос, П.Самуэльсон, П.Липпе и, наконец, Дж. Хикс - это только некоторые специалисты в области доходов, которые доказывали целесообразность применения своих концепций дохода, как правило, с противоположными точками зрения.

Начиная с 1993 года, международными экономическими организациями было принято решение о том, что в анализе макроэкономических систем будет применяться одна теория – теория доходов Дж. Хикса. Т.е. основополагающей теорией доходов в оценке макроэкономических систем с рыночной экономикой в настоящее время является теория Дж. Хикса [4]. Её суть заключается в следующем: доход следует определять как максимальную сумму, которую можно израсходовать на потребление в течение некоторого периода времени и в тоже время сохранить в конце этого периода капитал, который был вначале.

Несмотря на некоторую ограниченность концепции Дж. Хикса и кажущуюся непричастность к макроэкономическим системам, концепция дает точное определение доходов на макроуровне и трансформирует определение дохода в макроэкономические показатели. Согласно концепции, доходы на макроуровне охватывают следующие показатели: первичные доходы; текущие трансферты в денежной форме; располагаемый доход; социальные трансферты в натуральной форме; скорректированный располагаемый доход и др. показатели аппроксиметрии.

Кроме показателей доходов, главная идея этой сложной теории заключается в том, что по версии Дж. Хикса добавленные стоимости в макроэкономических системах тождественны доходам общества. Отдельные положения теории Дж. Хикса, такие как: холдинговая прибыль,

инфляция, оценка основного капитала по восстановительной стоимости, хотя и играют определенную роль в трансформации доходов, все же по сравнению с основной идеей не существенны.

Связь ВДС и доходов в современной экономической литературе практически не исследована и явно недооценена, что принижает значимость доходов, как результата современной оценки деятельности государства. Тождество добавленных стоимостей и доходов является главным показателем оценки деятельности государства (ВВП) и недооценка этой пропорции в макроэкономической системе равносильна искажению общей экономической картины страны.

В связи с особой значимостью доходов в макроэкономической системе (в США, ВВП рассчитывается по доходам), идея трансформации дохода через добавленную стоимость лишний раз подчеркивает значимость этой экономической категории, поскольку ВВП = ВДС + чистые налоги на производство и импорт. ВДС в свою очередь это первичные доходы в виде оплаты труда наемных работников и валовой прибыли и валовых смешанных доходов. Таким образом, значение доходов в макроэкономической системе трудно переоценить, поскольку общий объем всех доходов институциональных единиц в стране, это и главный результат экономической деятельности этой страны. Балансирующей статьей счета образования доходов в расчетах ВВП, является валовая прибыль и валовые смешанные доходы, поскольку эти доходы рассчитываются не прямым способом накопления, а опосредованным, как разность между общим объемом производства и оказания услуг (расчет ВВП по производственному методу) и суммой оплаты труда наемных работников и чистыми налогами на производство и импорт.

Следовательно, для расчета валовой прибыли и валовых смешанных доходов необходимо из валового внутреннего продукта вычесть оплату труда наемных работников и чистые налоги на производство и импорт (налоги минус субсидии). Валовая прибыль и валовые смешанные налоги равны 9606886,7 млн руб. (26781103,3 – 11816146,2 – 5521082,5 + 163012,1). Методика расчета валовой прибыли и валовых смешанных доходов – это первая и самая значимая проблема трансформации теории доходов в макроэкономическую систему, поскольку опосредованные, косвенные расчеты этого показателя не дают точной оценки, как самого показателя, так и всего ВВП.

Данные счеты образования доходов позволяют изучить стоимостной состав валового внутреннего продукта, выявить закономерности в его изменениях и проанализировать структуру этого важного показателя экономической деятельности страны. Доля оплаты труда наемных работников ВВП с 2000 года по 2006 год возросла в структуре на 4%, а в динамике почти на десять пунктов, что свидетельствует об увеличении доходов работников занятых различными видами экономической деятельности. Валовая прибыль снизилась с 42,7% до 35,9%, чистые налоги возросли с 17,1% до 20,0%.

Оплата труда наемных работников и налоги (чистые) для расчета ВВП по доходам относительно решенная проблема в характеристике макроэкономической системы России, поскольку общий объем оплаты труда наемных работников определяется прямым счетом, как сумма валовой заработной платы и фактических и условно начисленных отчислений на социальную защиту (страхование). Налоги на производство и импорт также рассчитываются прямым счетом, через налоговую систему.

Что касается балансирующей статьи «валовая прибыль и валовые смешанные доходы», как второй части валовой добавленной стоимости (первая часть, оплата труда), то эта часть остается у производителей после вычета расходов связанных с оплатой труда и уплатой налогов на производство и импорт. Для некорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, это вознаграждение принимает вид валовых смешанных доходов, т.е. доходы от личных подсобных хозяйств и мелких производителей. Валовая прибыль и валовые смешанные доходы включают и такой экономический элемент, как потребление основного капитала.

Как было сказано выше, самая большая проблема трансформации доходов в современную макроэкономическую систему, эта проблема расчета валовой прибыли и валовых смешанных доходов. Для решения этой проблемы, необходимо проделать большую работу и произвести прямые расчеты прибыли и доходов предприятий и частных лиц прямым, независимым от производственного метода способом расчета ВВП по доходам, через корректировку бухгалтерской отчетности или через налоговую систему.

Результат экономической деятельности всей национальной экономики также характеризуется доходом – национальным доходом, который не намного отличается от ВВП. Это отличие проявляется за счет разницы доходов от собственности полученных и переданных от «остального мира».

Счет распределения первичных доходов составляется как в целом по макроэкономической системе, так и по институциональным отраслям экономики (ОКВЭД). Материалы счета распределения первичных доходов в разрезе секторов дают возможность изучить структуру первичных доходов институциональных секторов экономики, выступающих в качестве реципиентов (получателей доходов), а также определить участие отдельных секторов в образовании валового национального дохода.

После распределения первичных доходов наступает этап перераспределения доходов, или вторичное их распределение, в ходе которого часть доходов в форме текущих трансфертов изымается у одних институциональных секторов и передается другим институциональным секторам. В перераспределении доходов на этой стадии участвуют такие текущие трансферты, как подоходные налоги, налоги на богатство и другие, взносы на социальное страхование, социальные пособия и другие текущие трансферты, которая заканчивается балансирующей статьей – валовой располагаемый доход.

Перераспределение доходов, заканчивается образованием скорректированного располагаемого дохода, который отличается от располагаемого дохода на размер социальных трансфертов в натуральной форме. В состав социальных трансфертов в натуральной форме входят социальные пособия в натуральной форме и нетоварная продукция органов государственного управления (медицинское лечение, образование, расходы фондов социального обеспечения).

Особое значение в трансформации концепции доходов Дж. Хикса в макроэкономическую систему России имеют доходы домашних хозяйств, которые представляют собой первичные доходы, располагаемые доходы и скорректированные. Не все первичные доходы могут быть непосредственно использованы домашними хозяйствами на потребление и сбережение. Часть из них передается в другие сектора экономики в виде текущих налогов на доходы и собственность, а также на социальное страхование. С другой стороны, имеет место и встречный поток текущих трансфертов из других секторов домашним хозяйствам: пенсии, стипендии, пособия и др. Трансферты могут предоставляться домашним хозяйствам не только в денежной, но и натуральной форме, в виде бесплатных услуг здравоохранения, образования, культуры.

Процесс использования располагаемого дохода между расходами на конечное потребление товаров и услуг и сбережением отражается в счете использования располагаемого дохода и дает возможность проанализировать соотношение потребления и сбережения доходов. В ресурсной части приводится валовой располагаемый доход по экономике страны в целом, который переносится из счета вторичного распределения доходов. Этот показатель, как отмечалось выше, при характеристики концепции доходов Дж.. Хикса, должен характеризовать максимальную сумму дохода, которую институциональная единица или иной субъект хозяйствования, может использовать на конечное потребление товаров и услуг и на сбережение. При этом, не прибегая к финансированию своих расходов за счет сокращения финансовых и не финансовых активов или увеличения своих обязательств, т.е. без изменения собственного капитала институциональной единицы или сектора экономики (на макроуровне – без изменения национального богатства страны).

Таким образом, представленная выше система трансформации доходов Дж. Хикса предусматривает практически все требования этой теории к макроэкономическим расчетам: доходы равны добавленной стоимости В самих расчетах доходов на макроуровне не всякая сумма поступивших денег является доходом: не учитываются такие суммы доходов, как холдинговая прибыль, сбережения при смене формы активов, прирост капитала, вызываемый инфляцией (исходя из методологии расчета ВВП).

Однако, наряду с положительными результатами трансформации концепции доходов в макроэкономическую систему существует проблема, которая стирает все усилия ученых – экономистов России по объективной оценке результатов экономической деятельности страны. Эта проблема – проблема косвенных расчетов валовой прибыли и валовых смешанных доходов.

Второй по значимости проблемой трансформации является отсутствие экономической связи между макроэкономическими показателями доходов и реальными денежными доходами населения России, которые рассчитываются на практике по данным баланса денежных доходов и расходов, а основными показателями для этих расчетов являются денежные расходы, произведенные домашними хозяйствами для потребления и изменения в финансовых активах. Таким образом, концепция денежных доходов Дж. Хикса не вполне совпадает с определениями дохода, принятыми в бухгалтерском учете, и это создает проблемы как с использованием данных бухгалтерского учета для составления макроэкономических счетов, так и с анализом и интерпретацией данных.

Следует отметить, что в макроэкономической системе возникло противоречие между применяемой теорией доходов на макроуровне и российской практикой, когда хозяйствующие субъекты не руководствуются этой теорией при решении конкретных вопросов. Отдельных попыток связать анализируемую теорию с хозяйственной практикой в экономической литературе, не найдено, поэтому автор статьи пытается осуществить эту связь и установить закономерности.

Совершенно справедливо отмечает Ю.Н. Иванов [5], что наиболее близким к макроэкономическим показателям дохода является денежный доход, который представляет собой объем денежных средств, находящихся в распоряжении домашних хозяйств, для обеспечения их расходов и создания сбережений без привлечения ранее накопленных средств, ссуд и кредитов. Причем, денежный доход домашних хозяйств в хозяйственной практике, как не странно, определяется исходя из суммы денежных расходов, произведенных домашними хозяйствами и изменения финансовых активов за определенный период времени. Изменение финансовых активов включает прирост вкладов на счетах за границей, денег на руках у населения, расходов на приобретение ценных бумаг, иностранной валюты и задолженность по кредитам. Такой подход связан с трудностями в определении прямых расчетов по доходам населения.

Основой для исчисления показателей денежных доходов служат данные баланса денежных доходов и расходов населения, который составляется в соответствие с методологическими принципами, положенными в основу баланса народного хозяйства. Баланс денежных доходов и расходов населения является одним из основных источников информации об объёме и структуре денежных доходов и расходов и сбережений населения. Его доходная часть позволяет получить информацию об общей сумме денежных доходов населения, проанализировать их структуру по источникам получения этих доходов. Общая характеристика динамики реальных денежных доходов представлена графиком на рис. 1.

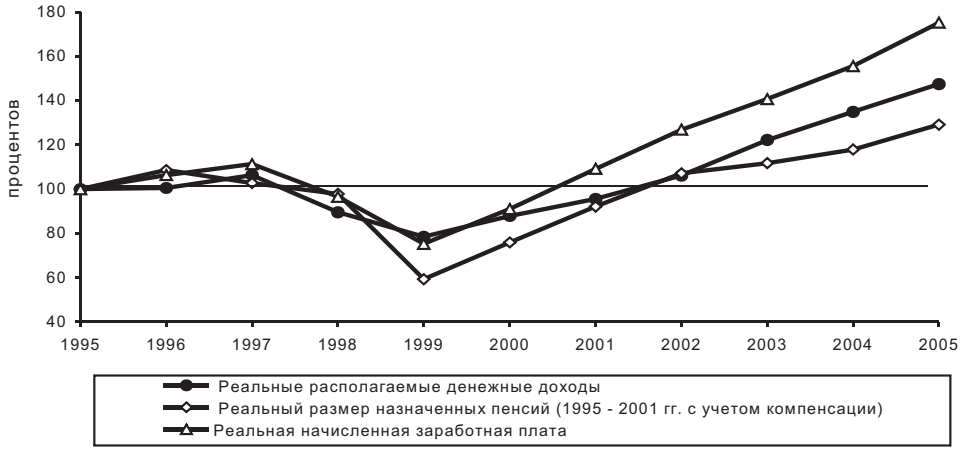


Рис. 1. *Основные виды денежных доходов населения в реальном выражении.*

По мнению автора, денежные доходы домашних хозяйств, в любом случае зависят от располагаемого дохода этих домашних хозяйств. По данным макроэкономических показателей характеристика располагаемого дохода (фактическое конечное потребление) домашних хозяйств имеет следующие объемы. Динамика денежных доходов населения характеризуется следующими данными: 2002 год – 6831,0 трлн.руб.; 2003 год – 8900,5 трлн.руб.; 2004 год –

10976,3 трлн.руб.; 2005 год – 13667,8 трлн.руб.; 2006 год – 15500,0 трлн.руб. Если сопоставить эти два динамических ряда, то можно выявить определенную закономерность в соотношениях располагаемого дохода домашних хозяйств на макроуровне и реальными денежными доходами на микроуровне, которые в принципе должны составлять общую сумму доходов всей макроэкономической системы (по аналогии с суммой добавленных стоимостей по видам экономической деятельности или по секторам).

Таким образом, в заключение проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

– ВВП является главным экономическим показателем активности страны и одновременно это главный показатель характеристики всей макроэкономической системы. ВВП рассчитывается тремя методами, один из которых, называется распределительный и характеризует совокупные доходы всех институциональных единиц;
– в Российской Федерации на протяжении ряда лет (с 1993 года) дается общая характеристика ВВП, как равенство объема производства и оказания услуг и общих доходов страны. Это равенство между валовой добавленной стоимостью, плюс чистые налоги и доходами общества, т.е. реализована основная идея концепция Хикса;
– в российской практике не решен ряд значимых проблем трансформации теории доходов связанных с расчетами валовой прибыли и валовых смешанных доходов. Между теорией и российской практикой оценки доходов населения существует противоречие, связанное с непониманием основных положений теории Дж. Хикса;
– несмотря на очевидные сложности прямых расчетов валовой прибыли валовых смешанных доходов и трудности в преодоление противоречий между теорией и практикой в оценке доходов, в ближайшее время необходимо решить эти проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальные счета России. М.: Росстат, 2007.
2. Основы национального счетоводства: Учебник / Под ред. Ю.Н. Иванова. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2006.
4. *Хикс Дж.Р.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.
5. Экономическая статистика / Под ред. Ю.Н. Иванова. М.: ИНФРА-М, 2006.

СОЛОВЬЁВА И.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ

Основы философии таможенного контроля с применением системы анализа и управления рисками (далее – СУР) были сформулированы Киотской конвенцией в 1999 году [5, p. 1–30]. В таможенных органах РФ принципы функционирования СУР были заложены в конце 2003 года – в приказе ГТК РФ от 26.09.2003 г. № 1069 «Об утверждении Концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации». Сегодня в таможенных органах РФ СУР реализуется посредством внедрения общероссийских, региональных, зональных профилей риска, создания «зеленого сектора таможенного контроля», разработки целевых методик выявления и анализа риска и дополнительных других мероприятий.

Профили риска являются ключевым звеном в этом процессе. Они, как правило, распространяют свое действие на таможенные процедуры, возникающие до выпуска товаров и транспортных средств в соответствии с тем или иным таможенным режимом. Прямыми мерами по минимизации профилей риска предусматривается реализация комплекса мероприятий, направленных на снижение/предотвращение риска.

В настоящее время в РФ утверждено 322 профиля риска, из которых действует 95. При этом, такая мера по минимизации риска, как проведение таможенных ревизий, предусмотрена не более, чем в 5 процентах от общего количества действующих профилей риска.

Очевидно, что этого явно не достаточно, для того, чтобы сделать избирательным и, вместе с тем, высоко результативным, подход к выбору объекта таможенных ревизий.

В настоящее время пока не разработана соответствующая методология формирования статистических выборок с применением системы анализа и управления рисками (далее – СА и УР) для выбора объектов таможенных ревизий, увеличения результативности постконтрольных мероприятий.

В условиях все более очевидной необходимости широкого применения таможенного контроля после выпуска товаров, который связан, прежде всего, с деятельностью таможенной инспекции указанная проблематика становится весьма актуальной.

В связи с этим, общая цель нашего исследования состоит в выработке такого алгоритма, с помощью которого можно было определить оптимальный набор факторов риска, при наличии которых высок таможенный риск.

Под таможенным риском принято понимать вероятность нарушения таможенного законодательства [4].

Существуют две основных количественных характеристики риска применительно к сфере таможенного дела:

1. Риск как вероятность. Напомним, что вероятность – это количественная характеристика события относительно возможности того, что оно произойдет. Вероятность принимает значения в промежутке от 0 до 1 (чем ближе к единице, тем вероятнее событие).

Наряду с таможенным риском можно рассматривать и отрицательные последствия нарушения таможенного законодательства. Зная соответствующие вероятности нарушений можно оценить математическое ожидание потерь. Для каждого вида рисковой ситуации может быть определена пороговая граница математического ожидания потерь, всякое превышение которой позволит говорить о наличии риска и необходимости контрольных мероприятий.

Возможны два способа оценки значений вероятностей возникновения таможенных рисков:

а) использование статистических данных о частотах появления рисковых ситуаций (см., напр., [1]). Такая вероятность называется статистической (объективной) и вычисляется по формуле:

$$P_j = \frac{N_j}{N}$$

где P_j – вероятность ситуации S_j; N_j – количество случаев, в которых появилась ситуация S_j; N – общее количество случаев.

б) использование субъективных оценок лица, принимающего решение. Такая вероятность является субъективной.

2. Риск как среднеквадратическое отклонение (σ). Среднеквадратическое отклонение характеризует изменчивость ожидаемого результата финансовой операции, связанной с таможенной деятельностью (например, вариацию таможенных платежей), и вычисляется по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_j (x_j - x_{cp})^2 N_j}{\sum_j N_j}}$$

где x_j – значение количественного признака для каждой ситуации S_j; x_{cp} – среднее ожидаемое значение количественного признака; N_j – число случаев наблюдения ситуации S_j (частота).

Чем больше среднеквадратическое отклонение, тем сильнее разброс значений количественного признака и больше риск.

Предложенная нами методика может быть использована для оценки таможенных рисков, а также других рисков представляющих собой вероятности неблагоприятных событий. В основе проведенного нами анализа лежит сбор статистической информации о наличии/отсутствии тех или иных факторов риска при организации и проведении таможенных ревизий.

Авторами была собрана статистическая информация по 18 типовым факторам риска** и пяти, разработанным самостоятельно:

– стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров;
– учредитель и управленец одно лицо;
– отсутствие основных фондов;
– место фактического нахождения не совпадает с госрегистрацией;
– система налогообложения участника ВЭД (традиционная, упрощенная, единый налог на вмененный доход).

На предмет выявления наличия/отсутствия вышеназванных факторов риска проанализированы 99 ревизионных мероприятий, проведенных службой таможенной инспекции Южного таможенного управления.

После сбора всей необходимой информации проведено качественное изучение всех факторов риска, посредством определения наиболее значимых из всей совокупности рассматриваемых.

Для того, что бы осуществить анализ факторов, выделить группу наиболее значимых, необходимо представить все факторы риска в виде альтернативных признаков, принимающих значение 1 или 0 (есть признак или его нет).

Например, атрибутивный фактор вид транспорта преобразуется в четыре альтернативных: авиа, авто, железнодорожный и водный транспорт; а такой количественный фактор, как размеры уставного капитала, в три альтернативных: нет, до 1 млн рублей включительно, больше 1 млн рублей. Каждый альтернативный фактор сравнивается с результативным альтернативным фактором (наличием/отсутствием нарушения таможенного законодательства).

В связи с большим разнообразием таких атрибутивных факторов риска как страна - производитель, торгующая страна, отправитель товара и т.д., в расчетную выборку попадали только те из них, доля которых по сравнению с остальными аналогичными факторами была наиболее значимой.

Например, для фактора риска «страна производитель» были оставлены градации – Китай, Турция, Испания; для фактора «торгующая страна» – Китай, Турция, ОАЭ; для фактора «страна отправитель» – Турция, Украина, Китай. Каждая из градаций была преобразована в альтернативный фактор риска.

В результате, для анализа были подготовлены 58 альтернативных факторов риска.

Прежде, чем перейти к изучению тесноты связи факторов риска и нарушения таможенного законодательства, напомним некоторые моменты из теории вероятности.

Каждому фактору A_j можно приписать некоторое число – его вероятность $P(A_j)$. По определению, $0 \le P(A_j) \le 1$, причем вероятность невозможного события равна 0, вероятность достоверного события равна 1.

Введем обозначения для условных вероятностей. Пусть А и В – зависимые случайные события, тогда обозначим через $P_A(B)$ – вероятность события В при условии, что произошло событие А и $P_B(A)$ – вероятность события А при условии, что произошло событие В.

Пусть m_1 – количество объектов таможенных ревизий, соответствующих фактору А, m_2 – фактору B, m_{12} – факторам A и B одновременно. Тогда

$$P_A(B) = \frac{P(AB)}{P(A)} = \frac{m_{12}}{m_1}$$

$$P_B(A) = \frac{P(AB)}{P(B)} = \frac{m_{12}}{m_2}$$

В нашей работе мы подбираем оптимальные наборы факторов риска высоко коррелирующие с нарушением таможенного законодательства.

Для анализа тесноты связи факторов риска и результативного фактора в настоящей работе использовался коэффициент контингенции *К.* Пирсона (K_k) [2]:

$$K_k = \frac{DH - FG}{\sqrt{(D+F)\cdot(F+H)\cdot(D+G)\cdot(G+H)}}$$

** В соответствии классификатором типовых критериев отнесения товаров, внешнеэкономических операций и лиц к группам риска.

где *D, F, G, H* – значения, представленные в таблице 1.

Коэффициент контингенции *К*. Пирсона (K_k) показывает степень тесноты связи между явлениями – факторами риска и наличием нарушения таможенного законодательства (далее – нарушение). K_k принимает значения от –1 до +1, и чем ближе его значение к +1, тем сильнее связь между анализируемыми явлениями.

Важно отметить, что для анализа тесноты связи факторов и нарушения может использоваться и коэффициент ассоциации Д. Юла. Вместе с тем, данный коэффициент нами использован не был, поскольку в качестве одного из показателей в таблице мог выступать ноль. В этом случае величина коэффициента ассоциации будет равна плюс/минус единице, что даст несколько преувеличенную оценку степени тесноты связи между признаками. Для того, чтобы этого избежать мы отдали предпочтение коэффициенту контингенции К. Пирсона.

Таблица 1

Таблица для расчета условных вероятностей и коэффициента контингенции

	Количество случаев		
	Есть нарушение А	Нет нарушения А	Сумма
Есть фактор В	D	F	D+F
Нет фактора В	G	H	
Сумма	D+G		

В результате обработки статистического массива информации получаем следующие критерии значимости факторов риска:

1. Эффективность каждого фактора риска (условная вероятность возникновения нарушения при наличии этого фактора).
2. Коэффициент контингенции фактора риска с нарушением.
3. Условная вероятность возникновения фактора риска при наличии нарушения.
4. Доля фактора риска в общем объеме выборки.

Самым важным является первый показатель. На основе полученных критериев проводим анализ значимости факторов риска (чем ближе данные показатели к 1, тем значимее фактор). Расчеты критериев по всем факторам риска могут быть найдены в [3]. В результате анализа всех факторов риска в разрезе четырех вышеуказанных показателей оставляем 10 альтернативных факторов: стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров; отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров менее 55%; отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров между 55% и 70%; отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2; контрагент, производитель и отправитель товара, зарегистрированы в разных странах; товары группы «риска»; отсутствие основных фондов; торгующая страна ОАЭ; страна-производитель Китай; информация о нарушении из внешних источников.

В результате проведенного анализа, предложенный нами фактор риска «стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров» – оказался наиболее значимым, поскольку, во-первых, имеет самую сильную связь с результирующим показателем; во-вторых, вероятность возникновения нарушения при его наличии составляет 100%; в-третьих, его доля равна 41,41%; в-четвёртых, при наличии нарушения вероятность его возникновения самая большая и равна 80%.

Интерес представляет фактор риска «торгующая страна ОАЭ» – вероятность выявления нарушения при наличии этого фактора составляет 100%, но коэффициент контингенции равный 0,29 – не очень высок, т.е. связь с результативным признаком, является слабее средней.

Следует обратить внимание, что при наличии фактора риска «страна производитель Китай» статистическая вероятность нарушения составила 84% при коэффициенте контингенции 0,289.

Назовем случаи выявленных нарушений условно – «полем нарушения», а случаи наличия фактора риска – «областью фактора». Смысл модели состоит в обнаружении оптимальной группы факторов риска, области которых полностью перекрыли бы данное поле нарушений таможенного законодательства и при этом, по возможности, не выходили за его рамки. Если

область фактора риска выходит за рамки поля нарушений, то это говорит о безрезультатных проверках. Если области факторов перекрываются, то это означает, что в ряде проверок факторы дублируют друг друга.

Далее, для выявления оптимальной факторной области риска, построим различные комбинации между двумя, тремя или четырьмя значимыми факторами. Будем говорить о наличии агрегированного фактора при наличии хотя бы одного из выбранной группы альтернативных факторов (логическая операция «или»). Наша задача – найти такой агрегированный фактор, область которого повторяла бы поле нарушений таможенного законодательства (т.е. присутствие этого фактора соответствовало бы наличию нарушения таможенного законодательства, а отсутствие - отсутствию нарушения).

Таблица 2

Пример построения агрегированного фактора риска

Фактор n	Фактор m	Фактор k	Агрегированный фактор n, m, k
0	0	1	1
0	0	0	0
1	1	0	1

Эффективность агрегированных факторов оцениваем по показателям перечисленным выше. Для устранения дублирующих друг друга факторов таможенного риска мы вычисляли условные вероятности и для каждой пары факторов A и B. Например, при наличии фактора «отношение между ценой ввозимого/идентичного товара менее 55%» у контрактодержателя в 100% случаев был выявлен фактор «отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2». Следовательно, одновременно указанные факторы не следует включать в агрегированный фактор.

В результате, мы получили 3 стратегические области риска.

Первая область риска: стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров; отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров 55–70%; информация о нарушении из внешних источников; контрагент, производитель и отправитель товара, зарегистрированы в разных странах.

Коэффициент контингенции агрегированного фактора и выявленных нарушений составляет 0,85 и говорит сильной связи между ними. Нарушение встречалось в 92% случаев, когда был фактор. А фактор в 97%, когда было нарушение.

Вторая область риска: стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров; отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров 55–70%; информация о нарушении из внешних источников; отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2. Связь между агрегированным фактором и выявленными нарушениями сильнее, чем в предыдущем случае, поскольку значение коэффициента контингенции равно 0,87. Нарушение встречалось в 93% случаев, когда был фактор. А фактор в 97%, когда было нарушение.

Третья область риска: стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров; отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров – 55–70%; отношение между ценой ввозимого товара/ ценой идентичных товаров менее 55%; информация о нарушении из внешних источников.

Второй и третий фактор можно объединить в один – «отношение между ценой ввозимого и идентичного товара менее 70%». Связь между третьим агрегированным фактором и выявленными нарушениями еще сильнее, и коэффициент контингенции составляет 0,9375. Условная вероятность наличия нарушения при наличии фактора равна 98%, а условная вероятность наличия фактора при выявленных нарушениях – 97%. Таким образом, третий агрегированный фактор самый значимый из всех.

В результате приходим к выводу, что в инспекционной работе можно параллельно использовать не менее трех оптимальных факторных областей риска. Отметим, что необходимо провести апробацию каждой из трех моделей и выбрать наиболее удобную с практической точки зрения. Алгоритм применения модели очень прост. Если у участника ВЭД выявлен хотя бы один из четырех модельных факторов риска, то следует рекомендовать провести таможенную ревизию.

Сформулируем теперь общий алгоритм статистического метода построения оптимального агрегированного фактора для выявления нарушений таможенного законодательства.

1. Формирование статистического массива таможенных ревизий.
2. Представление выявленных нарушений в виде альтернативного признака (1 – есть нарушение, 0 – нет нарушения) для каждой таможенной ревизии.
3. Представление факторов риска в виде альтернативных признаков (1 – есть фактор, 0 – нет фактора) для каждой таможенной ревизии.
4. Вычисление коэффициента контингенции между каждым фактором и нарушением (чем ближе коэффициент контингенции к 1, тем сильнее связь между альтернативными признаками).
5. Вычисление условной вероятности выявления нарушения при наличии фактора (чем ближе эта условная вероятность к 100%, тем эффективнее фактор).
6. Вычисление условной вероятности наличия фактора при выявлении нарушения (чем ближе эта условная вероятность к 100%, тем чаще встречается фактор при выявлении нарушений).
7. Вычисление доли фактора (крайне редко встречающиеся факторы следует исключить из исследования).
8. На основе шагов 4–7 выявление значимых факторов.
9. Построение комбинаций значимых факторов риска (агрегированных факторов).
10. Исключение из агрегированного фактора дублирующих факторов.
11. Выбор агрегированного фактора в качестве стратегической области риска, если условная вероятность нарушения и коэффициент контингенции близкими к 100%.

Процесс выбора объекта таможенных ревизий, с учетом найденных нами стратегических областей риска, может быть автоматизирован с помощью базы данных электронных копий грузовых таможенных деклараций (таблицы DCLTOVAR, DCLHEAD, DCLRISKM). Для этого инспектору необходимо сформировать в MS Access запрос на выборку контрактодержателей, попадающих в стратегическую факторную область риска. В результате будут выявлены те участники ВЭД, в отношении которых целесообразно провести таможенные ревизии.

В настоящее время с целью выбора объектов проверки используются «Таблицы рисков», подготавливаемые отделами таможенной статистики. В них по каждому участнику ВЭД указывается общее количество факторов риска. Считается, что, чем больше факторов таможенного риска имеется у того или иного участника ВЭД, тем больше вероятность проведения результативной проверки. Однако, как показывает наше исследование, наличие большого количества факторов таможенного риска в отношении предполагаемого объекта таможенных ревизий еще не говорит о высоком таможенном риске. В процессе выполнения работы, методами статистики нами было установлено, что многие факторы малоэффективны (например, «не оптимальный маршрут доставки товара»; «заявление в одной ГТД товаров, доставляемых в разных транспортных средствах»; «льготные товары»; «перегрузка товара с изменением вида транспорта» и т.д.). Очевидно, что учет статистически не эффективных факторов приводит к безрезультатным проверкам. С другой стороны, выявлен ряд факторов, дублирующих друг друга.

По итогам работы приходим к выводу, что эффективных факторов, на которые следует обращать внимание при принятии управленческих решений, достаточно мало.

Полагаем, что предложенный нами алгоритм выявления оптимального набора факторов, указывающих на высокий таможенный риск, может быть использован и при решении задач, связанных с другими видами рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Башина О.Э., Спирина А.А.* Общая теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. *Елисеева И.И., Юзбашев М.М.* Общая теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. *Кудрявцев О.Е., Соловьев В.В., Соловьева И.В.* Выбор объектов таможенного аудита с использованием системы анализа и управления рисками: Учеб. пособие. Ростов н/Д.: РИО Ростовский филиал РТА, 2005.

4. Приказ ГТК России «Концепция системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации» № 1069 от 26.09.2003 // «TKS.RU – всё о таможне. Таможня для всех – российский таможенный портал» (http://www.tks.ru/cgi-bin/text.pl?file=200310060007&id=law).
5. Kyoto Convention. General Annex. Chapter 6. Guidelines on Customs Controls, 1999.

СУЧКОВА Е.Д.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ДИНАМИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

На постсоветском пространстве важнейшую роль в стимулировании инвестиционно-инновационного процесса выполняет Российская Федерация. Мощный экономический потенциал и научно-техническая база, доставшиеся ей в наследство от СССР, наличие значительных сырьевых, энергетических, финансовых и иных ресурсов, большая емкость внутреннего рынка делают ее потенциально привлекательной для международных инвестиций и притока мигрантов из бывших советских республик. На российский рынок ориентирована пятая часть экспорта Украины и Узбекистана, до 10% совокупного экспорта Азербайджана, Казахстана, Таджикистана и Туркменистана [3].

В 90-е годы вследствие общих стагнационных процессов в экономике, когда произошло резкое сокращение государственного финансирования науки и НИОКР и, как следствие, отток квалифицированных специалистов, ученых в западные страны, были утеряны ведущие позиции в области научно-технического лидерства и конкурентоспособности в мировой экономике.

Ответственность государства за будущее страны, за ее оборонный потенциал, социальное развитие и качество жизни населения диктуют необходимость ускоренного инновационного развития экономики. Ряд законов и государственных актов последних лет таких, как Федеральный Закон Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике», Федеральный Закон Российской Федерации «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», Федеральной Стратегии «Об основах политики РФ в области развития науки и технологий на период 2010 г. и дальнейшую перспективу» закрепляют ориентиры научно-технического развития на ближайшие годы.

Государственное регулирование инновационной деятельности в России осуществляется по следующим направлениям: аккумуляция и финансирование научных исследований и инноваций; стимулирование инновационной активности и конкуренции в высокотехнологических отраслях экономики; создание правовой базы для инновационных процессов; подготовка кадров для инновационной деятельности; формирование научно-инновационной инфраструктуры; повышение общественного статуса инновационной деятельности; региональное регулирование инновационных процессов; регулирование международных аспектов инновационной деятельности.

В динамике инвестиционно-инновационного процесса рыночно трансформированной постсоветской экономики выделают несколько этапов: период демонтажа плановой социалистической экономики 1991–1994 гг.; период перехода экономики от плановой к рыночной, который характеризуется установлением макроэкономической стабилизации 1994–1999 гг.; период устойчивого роста сложившейся в основном рыночной экономики 1999–2007 гг.

Инвестиционно-инновационные процессы в трансформационных экономиках постсоветского пространства явились важнейшими факторами преобразования плановой экономики в рыночную. Вместе с тем под воздействием государственного регулирования происходило формирование национальных инновационных систем (НИС). На всех этапах рыночной трансформации они являлись объектом государственного регулирования и формировались на основе стратегических отраслей национальных экономик.

Также необходимо учитывать направления, темпы, факторы инвестиционно-инновационных процессов, объективно заданных поступательным развитием рыночных механизмов экономики. Формирование национальных инновационных систем осуществляется благодаря способности экономики генерировать недостающие для своего системного состояния отношения, формы, фазы и сферы, иначе говоря, благодаря свойству экономической регенерации [4].

О степени развитости национальной инновационной системы может свидетельствовать законодательная база страны, обеспечивающая поступательное развитие научно-технических разработок, институциональная структура для продуцирования, развития, и передачи знаний, технологических новшеств, конкурентная среда в бизнесе для востребованности инновационных разработок.

Национальные инновационные системы рыночных экономик основаны на основополагающих принципах рыночной экономики: законодательно закрепленном многообразии форм собственности и приоритете частной формы; наличии конкурентной среды для производителей; открытости национальных экономик и интеграции в глобальном мировом хозяйстве.

Организационные структуры национальных инновационных систем представляют как малые, так и крупные интегрированные фирмы (корпорации), которые в условиях усиления конкуренции используют слияния и поглощения для упрочения своих позиций. По нашему мнению, корпорации больше практикуют слияния и поглощения как с точки зрения экономии расходов, так и экономии финансов, что увеличивает эффективность управления корпорацией и повышает ее конкурентоспособность в мировой экономике.

Международная практика знает немало примеров слияний и поглощений в различных формах. Например, компания «Whirpool» образовала совместное предприятие с голландским электронным гигантом – компанией «Philips», которая изготовляет оборудование с торговой маркой «Philips» в пяти европейских странах.

Слияния компаний являются также способом общего использования ресурсов двух компаний. Одной из форм слияния компаний является заключение соглашений о сотрудничестве. Такие соглашения компаний имеют название корпоративных альянсов. Например, компания «IBM» в результате заключения общего соглашения имеет доступ к средствам программирования компании «Apple», а компания «Apple» имеет доступ к микротехнологиям «IBM». Поглощение компанией «Coca-Cola» компании «Columbia Pictures» является примером финансового слияния.

Существует много мотивов для теоретического объяснения высокого уровня активности по слияниям в международной практике. Главной мотивацией для большинства слияний является увеличение стоимости предприятий, которые объединяются, то есть эффекта синергизма.

Эффект синергизма может возникать из четырех источников: 1) экономии расходов, связанной с текущей деятельностью, получаемой за счет роста масштабов производства (эффект масштаба), 2) менеджмента, маркетинга, производства или распределении; 3) экономии финансов, которая включает более низкие расходы на осуществление операции и более детальное изучение финансовой деятельности компании; 4) разной результативности управления, которая принимает во внимание то, что управление одной из фирм неэффективно и что фонды фирмы будут использоваться более производительно после слияния [7].

Инвестиционные аспекты корпоративной деятельности на постсоветском пространстве имеют свою специфику. Например, украинская экономика испытывает острую потребность в иностранных инвестициях в базовые отрасли, технический потенциал которых сильно устарел, поскольку в основном был создан в советский период. Для российской экономики проблема иностранных инвестиций остро не стоит, скорее речь идет о более тесном технологическом сотрудничестве с ведущими технологическими мировыми компаниями. Более того, накопленные финансовые ресурсы ведущих российских компаний в последние годы ищут выгодных сфер приложения на всем постсоветском пространстве и не только.

В мировой практике корпоративного управления известно четыре основных вида слияний: 1) горизонтальные, 2) вертикальные, 3) конгенеретические, 4) конгломеративные. Примером вертикального слияния служит приобретение производителем стали одного из своих поставщиков железа или угля, а также приобретение нефтедобывающей компанией компа-

нии, которая использует ее продукцию. Состоявшаяся недавно сделка по приобретению российской группой «Evraz Group» у украинской группы «Приват» за 3,8 млрд долл. контрольных пакетов акций пяти горно-обогатительных, металлургических и коксохимических заводов, является примером вертикального слияния.

Также, недавно состоявшаяся сделка по приобретению российской компанией «Базовый элемент» 90% акций Харьковского тракторного завода, принадлежащего украинской корпорации «Development Construction Holding» за 100 млн долл., является примером конгломеративного слияния, когда объединяются не близкие по технологическому циклу предприятия [2]. Для сохранения ведущих инвестиционно-инновационных позиций на постсоветском пространстве российским предприятиям необходимо усиливать продвижение собственных экономических интересов, используя различные виды слияний. Главными преимуществами корпораций после осуществления процедуры слияния, являются возросшие инвестиционные возможности компании в инновационное развитие, направления стратегического развития и эффективность финансового менеджмента.

В России и Украине к наукоемким отраслям экономики относятся космическая, авиационная, электротехническая, электронная, фармацевтическая отрасли, биохимия, машиностроение, производство ЭВМ и некоторые другие. Кроме того, Россия сохраняет передовые позиции в разработке макротехнологий для судостроения, энергетического машиностроения, создания оборудования для ТЕК. В основе российской национальной стратегии научно-технического развития лежит приоритет сохранения имеющихся конкурентных преимуществ инновационных отраслей и создания их в стратегически важных отраслях народного хозяйства [4].

Во всех рыночно преобразуемых экономиках инвестиционно-инновационные процессы имеют разные темпы их осуществления, свои особенности развития, специфические подходы в практике государственного регулирования, различный набор инструментов государственного воздействия. Для российской экономики пока еще свойственна низкая востребованность научно-технических достижений, что объясняется в первую очередь, низким уровнем конкурентной среды, определенной замкнутостью внутреннего рынка технологий [8]. В Российской Федерации, по некоторым оценкам, реализуется всего 8–10% инновационных проектов, в Украине 7–9%, в США – более 60%, в Японии – более 90%. Неэффективно используются кредитные ресурсы, не достаточны объёмы долгосрочного целевого финансирования [1].

Формирование инновационной экономики зависит от того, насколько инновации станут основой функционирования всех организационных структур рыночной экономики, от степени обновления технической базы страны, от совершенствования систем управления на инновационных подходах, от степени развития человеческого капитала. В этом случае возможен переход от инноваций как «точечного» экономического феномена к преимущественно инновационному пути развития экономики.

Инновационная политика Российской Федерации должна быть нацеленной не только на создание внутренней инновационной среды национальной экономики, но и на финансирование потенциально возможных инновационных предприятий и отраслей постсоветского пространства, входящих в сферу российских экономических интересов. Опыт последних лет показывает, что большой бизнес и правительства некоторых государств СНГ переосмысливают свою внутреннею политику относительно привлечения иностранных инвестиций, отдавая предпочтение российскому капиталу и тем самым, преодолевают эффект «собаки на сене».

Актуальной является проблема направленности и востребованности инвестиций российской экономикой. По некоторым оценкам 40% инвестиций в России приходится на естественные монополии и 1/4 на нефтегазовый сектор и жилищное строительство. На конкурентные отрасли остается лишь 1/3 всех инвестиций в национальную экономику, что недостаточно для ее инновационного продвижения. За 9 месяцев 2006 года удельный вес инвестиций в высокотехнологический сектор российской экономики сократился по сравнению с аналогичным периодом 2004 года с 10,7% до 8,6%. Доля инвестиций в отрасли машиностроительного комплекса снизилась с 2,6 до 2,3%. Результатом подобного снижения явилось замедление роста объемов выпуска продукции промышленности – 104% в 2006 и 2005 гг. [6].

Опыт развитых стран показывает, что создание эффективной национальной инновационной системы возможно на основе государственного регулирования механизмов инвестиционно-инновационного процесса. К числу механизмов государственного регулирования, деятельность которых необходимо усиливать, являются:

1) финансовый механизм – увеличение бюджетных ассигнований на финансирование инновационных разработок фундаментальной науки и региональных инновационных программ;
2) внешнеэкономический механизм – способствование интеграции российских компаний в международные инновационные комплексы путем слияний и поглощений в том числе;
3) налоговый механизм – налоговые льготы, займы по сниженным кредитным ставкам инновационно активным предприятиям;
4) институциональный механизм – развитие конкурентной среды в национальной экономике, стимулирование условий для развития венчурного финансирования; развитие технопарков, бизнес-инкубаторов и др.;
5) законодательный механизм – стимулирование притока иностранных инвестиций в инновационные отрасли обеспеченное национальным законодательством;
6) социальный механизм – всемерное развитие человеческого капитала как потенциального инновационного фактора производства.

Одним из возможных источников финансирования инновационной деятельности корпораций является венчурное финансирование. Венчурный капитал как источник инвестиционного финансирования частного бизнеса зародился в США в 50-е годы XX ст. В Европе венчурное финансирование стало активно использоваться в конце 70-х гг. XX ст. Венчурное финансирование позволяет получить дополнительный капитал для реализации инноваций, что дает рыночное преимущество компаниям по сравнению с конкурентами [5].

Приоритетное значение имеет инвестирование инновационных высокотехнологичных отраслей в промышленности. Для их финансирования необходимо стимулирование создания национальных венчурных компаний. Предпосылками для создания национального венчурного сектора являются – наличие венчурного капитала; компаний, привлекательных для инвестирования; ликвидность инвестиций. Вместе с тем, создание национальных венчурных компаний и выход их на просторы постсоветского пространства, позволит управлять инновационной предпринимательской деятельностью и таким образом продвигать национальный инвестиционный капитал, обеспечивать экономический рост и продуцировать его на постсоветском пространстве. Позитивным итогом развития Российской Федерации в 2006 году явилось возрастание объема инвестиций в основной капитал до 114% по сравнению с 111% 2005 года, что вызвало рост валового внутреннего продукта в 2006 году до 106,7% по сравнению с 106,4% 2005 года. Увеличился экспорт в страны Содружества до 130% в 2006 году по сравнению с 111% 2005 года [6].

Наиболее рыночно реформированные экономики России, Украины и Казахстана являются важнейшими составляющими глобальной экономики. В какой мере они способны влиять на архитектонику глобальной экономики? Топливно-сырьевая составляющая российской экономики в условиях возрастающего дефицита топливных ресурсов в мире надолго обеспечивает экономике России в европейской экономике стабильное место. К сожалению, политическая нестабильность в Украине в последние годы негативно отражается как на решении внутренних экономических проблем, так и на эффективности двухсторонних экономических отношений.

В Украине инвестиции в основной капитал в 2006 году уменьшились до 119% по сравнению с 128% 2004 года. Сохраняется тенденция к их уменьшению. Рост ВВП в 2006 году до 107,1%, по сравнению с 102,6% 2005 года показывает его снижение по сравнению с 112% 2004 года. В 2008 году политика «проедания» накопленных ресурсов сохраняется. В Республике Беларусь в 2006 году отмечаются стабильные темпы роста инвестиций в основной капитал, которые составили 132% по сравнению с 109,4% 2005 года. Это позитивно отразилось и росте ВВП в 2006 году до 109,9% по сравнению с 109,4% 2005 года. В Казахстане в 2006 году существенно уменьшились инвестиции в основной капитал со 111% по сравнению с 134% 2005 года. Последнее негативно отразилось на производстве продукции сельского хозяйства, которое уменьшилось со 107% 2005 года до 106% в 2006 году.

Экономический рост в России в начале 3-го тысячелетия обеспечивался эксплуатацией механизма роста, основанного на потоке «дешевых» нефтегазовых денег, то есть преиму-

щественно экзогенными факторами – приростом потребностей развитых европейских стран в топливно-энергетических ресурсах, что недопустимо и вызывает справедливую критику многих экономистов [4].

По данным Министерства экономического развития доля сырья и продукции начальных стадий переработки в общей структуре экспорта Российской Федерации превышает 70%. В Украине экономический рост последних лет происходил на экстенсивной основе, т.е. на старых производственных мощностях. Поэтому продукция украинской промышленности на рынках промышленно развитых была конкурентоспособной по категории цены, что свидетельствует о затратном производстве и его низкой эффективности.

В целом, низкий уровень инвестиционной активности на постсоветском пространстве объясняется отсутствием стимулов у инвесторов для долгосрочного финансирования, отсутствием механизма стимулирования инновационного процесса, несовершенством налогового законодательства, слабой экономической обоснованностью инвестиционных предложений. Общегосударственная и региональная политика в стране призваны нацеливать на активизацию инвестиционного механизма обеспечения инновационного развития предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Валентей С.* Контринновационная среда Российской экономики // Вопросы экономики. 2006. № 10.
2. *Жирош Т.* Российский крупный бизнес // Инвестгазета. 2007. № 49.
3. *Жуков С., Резникова О.* Экономические взаимосвязи на постсоветском пространстве // Вопросы экономики. 2007. № 8.
4. *Мамедов О.Ю.* Регенерация экономической системы в России: специфика и тенденции // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 1.
5. *Нарышкин С.* Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. № 5.
6. Официальный сайт Межгосударственного статистического комитета Содружества независимых государств // http://www.cisstat.com/.
7. *СазонецИ.Л., Сучкова Е.Д.* Инвестиционная деятельность корпораций: Учеб. пособие. Киев: МАУП, 2007.
8. *СеменоваА.* Проблемы инновационной системы России // Вопросы экономики. 2006. № 11.

ТИХОНОВСКОВА С.А.

СИСТЕМНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В условиях перехода к экономике рыночного типа региональное программирование является важным инструментом управления как на общегосударственном, так и на уровне регионов и муниципальных образований. Программно-целевой метод служит важнейшим инструментом осуществления государственной социальной и экономической политики развития страны и отдельных регионов.

Особая роль целевых программ в рыночной экономике определяется тем, что рынок не всегда позволяет в полной мере мобилизовать дополнительные финансовые и материальные ресурсы для развития регионов. Успешно решая задачи использования ресурсов, он довольно плохо справляется с задачами их воспроизводства, требующими большей продолжительности инвестиционного цикла. Поэтому все, что связано с приданием экономике поступательной целевой динамики естественным образом «ложится» на программы. Оценка и выбор возможных вариантов программ производится по различным критериям (минимум затрат или времени на реализацию при фиксированных конечных показателях и т.п.) с помощью специальных приемов (например, программных матриц) [2].

Использование программно-целевого метода в управлении жилищно-коммунальным хозяйством позволяет выявить проблемы, наметить различные варианты их решения и обосновать комплексную программу достижения поставленных целей на основе учета социально-экономических аспектов.

Предпосылки программно-целевого управления развитием ЖКХ отражены на рис. 1.

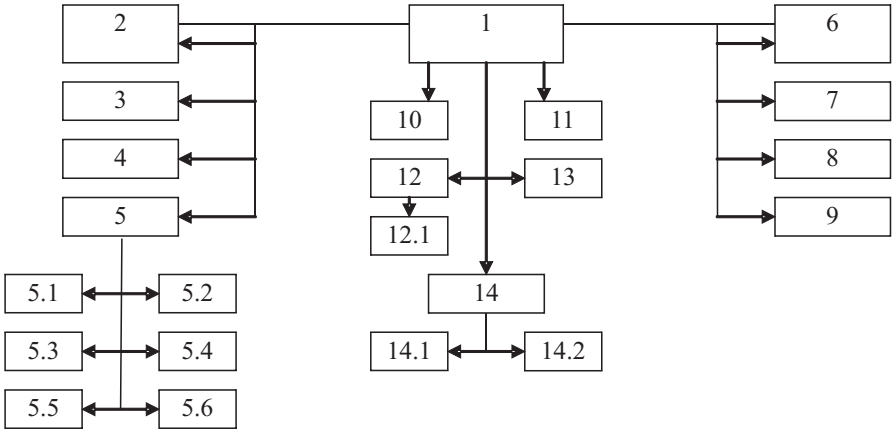


Рис. 1. *Предпосылки программно-целевого управления развитием ЖКХ.*

1. Особенности современного развития общества, городов, муниципальных образований и жилья.
2. Переход в экономике к рыночным отношениям.
3. Несовершенство имеющейся законодательной базы функционирования и развития ЖКХ, необходимость ее уточнения и совершенствования.
4. Утверждение федеральной программы «Жилище» и подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ.
5. Неэффективность работы органов местного самоуправления, организационно-управленческих механизмов и управления коммунальными предприятиями по улучшению финансово-экономического состояния ЖКХ:
   - 5.1 – привлекательность отрасли для частного бизнеса;
   - 5.2 – высокие затраты на объектах коммунального хозяйства и отсутствие экономических стимулов снижения издержек;
   - 5.3 – отсутствие системного мониторинга за техническим состоянием жилого фонда и инженерной инфраструктуры;
   - 5.4 – отсутствие инвестиционной привлекательности и развития конкуренции в сфере предоставления коммунальных услуг населению;
   - 5.5 – высокий уровень износа жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры и рост числа аварий;
   - 5.6 – отсутствие комплексного развития жилья и коммунальных предприятий.
6. Предприятия ЖКХ не имеют необходимых финансовых ресурсов для обеспечения комфортных и безопасных условий проживания населения.
7. Потеря на всех уровнях управления ответственности за соблюдением технологических требований при эксплуатации объектов жизнеобеспечения населения.
8. Передача объектов ЖКХ в муниципальную собственность.
9. Переход до 2010 г. на 100% оплату населением жилищно-коммунальных услуг.
10. Создание товариществ собственников жилья (ТСЖ) в границах единого комплекса независимого имущества (кондоминиума).
11. Принимаемые решения по развитию ЖКХ обосновываются возможностями на момент разработки проектов.
12. Плановые разработки по отдельным коммунальным отраслям имеют несовпадение перспективных горизонтов и не носят комплексный характер.
13. Расширение системы учета и регулирования потребления ресурсов (воды, газа, энергии) на уровне жилого дома.
14. Крупномасштабность и сложность решения экономических, социальных и других задач управления эксплуатацией и развитием ЖКХ:

14.1 – необходимость разработки системной концепции развития ЖКХ на основе использования программно-целевого подхода;

14.2 – необходимость использования экономико-математического моделирования.

Анализ предпосылок совершенствования развития ЖКХ на программно-целевой основе и сущности и содержания системного и программно-целевого методов позволяет выделить следующие блоки целевой программы: система целей («дерево целей»); состав и взаимосвязь задач по достижению целей и методы их решения, выбор решения по развитию ЖКХ; система реализации целевых установок (планирование осуществления проекта и целевого распределения ресурсов, мероприятия по реализации проекта, целереализующий комплекс).

Процесс формирования целевой программы должен включать ряд обязательных этапов [1, с. 129–130].

– аналитический этап, в ходе которого проводится всесторонний анализ проблемных ситуаций, возникших в рамках стратегических приоритетов муниципального образования, формулируется цель предполагаемых изменений;
– этап определения стратегии. На этом этапе определяют долговременное направление или комбинацию направлений, на которых следует искать пути достижения цели;
– этап формирования программы. В ходе этого этапа выделяются основные задачи и мероприятия по их реализации, определяется разбивка по основным временным показателям;
– этап оценки финансовых и ресурсных возможностей, предполагающий оценку финансовых возможностей для реализации целевой программы и определение возможных источников погашения затрат (бюджеты различных уровней, привлеченные средства и ресурсы).

Структура программы выглядит следующим образом:

– целевой блок, в котором отражается, какой из стратегических приоритетов реализует данная программа;
– структурный блок, в котором даются характеристики основных мероприятий для достижения социальных целей;
– ресурсный блок, где указывается потребность в материальных и финансовых ресурсах для выполнения мероприятий программы;
– блок технико-экономических обоснований, где составляются необходимые балансы для обеспечения потребностей за счет собственных ресурсов муниципального образования, привлечения средств инвесторов и средств населения.

Развитие ЖКХ связано с рассмотрением большого и сложного круга вопросов, поэтому необходимо руководствоваться не одной целевой установкой, а иерархией целей.

Соотношение и взаимосвязи целей разных уровней моделируется на «дерево целей». «Дерево целей», построенное в результате анализа и расчленения исследуемой проблемы, является логической основой для организации работ по ее решению. Общая цель – первый уровень, конкретизация через подцели и задачи до конкретных работ – второй уровень.

Построение «дерева целей» развития ЖКХ необходимо начинать с определения генеральной цели, в качестве которой принимается создание оптимальных условий для общественного воспроизводства, а в качестве ее составляющих – создание оптимальных условий для социально-экономического и социально-демографического воспроизводства, обеспечения безопасности общественного развития. Составляющие генеральной цели конкретизируются в целевых программах развития народного хозяйства, города, муниципального образования, жилищно-коммунального хозяйства. Особенностью объектов ЖКХ как систем является многоуровневость или иерархичность, т.е. любой из объектов может быть представлен элементом более сложной системы – муниципального образования – и в то же время состоять из элементов, которые в свою очередь могут рассматриваться как системы.

Таким образом, программно-целевое развитие должно сочетаться с развитием всей цепочки «ЖКХ – муниципальное образование – город» на основе динамического развития и непрерывного совершенствования.

Окончательное решение по развитию ЖКХ не может основываться только на экономическом и техническом сравнении вариантов, так как социальные, экологические, градостроительные и другие аспекты решений могут сделать неприемлемым самый экономичный и технологически совершенный вариант. Ввиду этого методология выбора решения по развитию ЖКХ должна основываться на совместном рассмотрении всех аспектов этого вопроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронин А.Г.* Муниципальное хозяйствование и управление: проблемы теории и практики. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. *Климова Л.А., Хуснуллина Г.З.*Оценка использования программно-целевых методов управления в современных экономических условиях // Академическая сеть Республики Башкортостан (http://www.anrb.ru).

ТКАЧЕВА Е.Н.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ УЧАСТНИКОВ ВИРТУАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОИСК, ВЫЯВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА

Изменение парадигмы развития конкуренции с промышленной на информационную, изменение системы потребительских ожиданий и глобализация рынков создают предпосылки к формированию нового подхода к обеспечению конкурентоспособности предприятий, в основе которого лежит выявление, рациональное использование и развитие ключевых компетенций организации.

В настоящее время более эффективным способом обеспечения конкурентоспособности организации является ее способность мобилизовать и в полной мере использовать свои внутренние условия, представляющие собой комплекс взаимосвязанных ресурсов, бизнес-процессов и компетенций, направленных на создание набора свойств товара, определяющих его полезность для потребителя [1].

Впервые термин «ключевые компетенции» ввели в оборот Г. Хэмел и К. Прахалад, которые определяют их как «навыки и умения, которые позволяют компании предоставлять потребителям фундаментальные выгоды».

Понятие «компетенция» может иметь два значения: 1) круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным документом органу или должностному лицу, и 2) знания, опыт в той или иной области. На основе второго значения автор предлагает свое определение компетенции организации как совокупности опыта, знаний, навыков, личностных качеств и технологий управления бизнес-процессами и ресурсами организации, носителями которых являются работники или коллектив.

Тогда под ключевой компетенцией автор предлагает понимать компетенцию высшего порядка, которая дает возможность организовывать и управлять использованием компетенций низшего порядка, создавая тем самым наибольшую потребительную стоимость продукта (услуги) или синергический эффект от работы предприятия. Из определения следует, что ключевой компетенции присуща сложность, и она является производной от комплекса ресурсов и способностей работников (коллектива). Ключевая компетенция неподражаема, т.е. она не может быть просто скопирована и использована конкурентами, ее также невозможно незаметно заменить другой компетенцией, т.к. она относится к нематериальным активам.

Ключевые компетенции лежат на пересечении внутренних условий бизнеса и потребительских предпочтений, а их использование и развитие определяет формирование наибольшей полезности конечного товара (услуги) для потребителя.

После принятия принципиального решения о создании виртуальной организации необходимо решить ряд вопросов:

А. Найти дополнительные ресурсы и способности у предприятий-претендентов на участие в осуществление виртуального проекта.

Б. Выявить предлагаемые ими ключевые компетенции.

В. Оценить заявленные предприятиями ключевые компетенции.

А. Поиск возможных партнеров для работы в рамках виртуального предприятия. Чтобы определить потребность в дополнительных ресурсах и способностях руководство органа-координатора (предприятие, являющееся инициатором, координатором и контролером деятельности виртуальной организации) должно проанализировать струк-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

туру производства товаров и услуг от основания предприятия до момента завершения работы над проектом, а также оценить роль собственных компетенций на каждом этапе производственного процесса.

Первоначально выявление набора компетенций происходит в процессе ознакомления с функционированием бизнес-системы.

Таблица 1

Предлагаемый каталог компетенций участников виртуальной организации (разработана автором)

№ п/п	Показатель каталога компетенций	Перечень компетенций участника виртуальной организации
1	Внутренние компетенции	НИОКР, наличие инновационных способностей
		Отработанные и эффективные бизнес-процессы
		Уникальные технологии
		Квалифицированный персонал
		Ликвидный баланс, обеспеченность собственными оборотными средствами
		Мировой уровень качества
		Наличие центров индивидуальной выгоды
		Система мгновенного взаимодействия с клиентами
		Скорость выполнения рыночного заказа
		Большое количество лидеров
		Производство виртуального или традиционного продукта (услуги)
		Изобретательный стратег в функциональных сферах деятельности организации
		Эффективная система контроля
		Наличие системы накопления опыта
		Профессиональная честность
		Расчет и подтягивание необходимых компетенций
		Другие внутренние компетенции:
2	Внешние компетенции	Налаженные связи с поставщиками и потребителями
		Возможность лоббирования
		Связи с финансовыми институтами
		Правовая совместимость с другими партнерами
		Язык общения, удовлетворяющий партнеров
		Умение стимулировать деятельность партнеров
		Лидерский потенциал
		Сопровождение сделок (юридические риски, переговоры, контракты)
		Наличие средств коммуникации, позволяющих успешно реализовывать удаленную коллективную работу
		Возможность гибкой адаптации к изменениям рыночной среды
		Возможность одновременной работы над несколькими проектами
		Другие внешние компетенции:
3	Ключевые факторы успеха	Глубокое знание рынка
		Наличие собственной или стратегически связанной, лидирующей на рынке научной школы
		Наличие специальных производственных активов
		Обеспечение режима сохранение коммерческой или государственной тайны

После выявления недостающих компетенций (этапы 1 и 2 процесса анализа ключевых компетенций), орган-координатор размещает на своем сайте информацию рамочного характера о проекте и о необходимых для его выполнения ресурсах и компетенциях.

Б. Выявление предлагаемых предприятиями-претендентами ключевых компетенций. На этом этапе у органа-координатора могут возникнуть сложности. На сайте орган-координатор указывает информацию рамочного характера, что дает возможность предпри-

ятиям-претендентам понять какие ресурсы необходимы, но затрудняет определение ими ключевых компетенций. Для устранения этой проблемы автор предлагает разработать и разместить на сайте органа-координатора каталог ключевых компетенций участников. Пример каталога представлен в таблице 1.

Предлагаемый каталог не является исчерпывающим и при необходимости может корректироваться исходя из выполняемых проектов.

При указании предприятиями-претендентами определенного перечня компетенций, необходимо детально структурировать каждую из указанных компетенций. Для этого агентам ВО предлагают заполнить таблицу, структурирующую выбранные ключевые компетенции.

У каждой ключевой компетенции может выделяться несколько уровней «зрелости» организации, каждый из которых характеризуется требованием к наличию у организации определенных позиций в описании конкретной компетенции.

В. Оценка ключевых компетенций предприятий-претендентов. Однако, партнеры могут указать завышенный уровень своей компетентности по тем или иным направлениям. Естественно, остро встает вопрос об оценке уровня компетентности партнеров, входящих в виртуальную организацию. Напомним, что виртуальная организация может состоять из большого количества узкоспециализированных организаций и для того, чтобы оценить ключевые компетенции всех претендентов (зачастую географически удаленных друг от друга) может потребоваться несколько недель. Но виртуальные организации характеризуются тем, что с момента поступления заказа и до момента его полной реализации проходит небольшой временной промежуток. Поэтому такие традиционные методы оценки как тесты способностей, интервью, центры оценки не подходят. К сожалению, на настоящий момент отсутствуют методики, позволяющие оценить ключевые компетенции агентов виртуального предприятия. Целесообразно предположить, что при оценке ключевых компетенций виртуальных предприятий основной упор будет делаться на уровень качества и на наличие компетенции. Основываясь на методах исследований традиционных предприятий, автор предлагает использовать при оценке агентов виртуальной организации следующие методы оценки:

1. Экспертные методы оценки.
2. Квалиметрические методы оценки.

а) Для использования экспертных методов органу-координатору необходимо первоначально выявить будущих экспертов. В качестве экспертов автор предлагает использовать: клиентов, для которых предприятие-претендент уже выполняло заказ; ведущих экономистов, работающих в отрасли, в которой функционирует предприятие; специалистов конкурирующих фирм.

После получения согласия экспертов на участие в работе экспертной группы, составляется перечень объектов ранжирования или оценивания ключевых компетенций будущего виртуального агента. Перечень составляется на основе заявленных агентом ключевых компетенций. После экспертной оценки определяется весомость каждой компетенции рассматриваемого претендента. Если заявленные компетенции предприятия-претендента совпадают с оценкой экспертов, то оно выбирается для участия в проекте.

б) Важнейшим вопросом квалиметрии является объективное установление уровня качества. Автор предлагает использовать для этого систему рейтингов.

При расчете простого рейтинга агентов виртуального предприятия автор предлагает использовать формулу (1).

$$Pa = \sum_{1}^{n} b^{n} \quad (1)$$

P_a – рейтинг агента А, b_n – рейтинг в баллах за выполненный заказ, n – номер выполненного заказа.

При невозможности дать объективную оценку для каждой из групп параметров рейтинга (ключевых компетенций) можно определить интегрированный рейтинг будущего агента (2).

$$P_{интгр} = {}^{Г}\sum_{n=1} (B_n * P_{грп}) \quad (2)$$

Г – число групп параметра рейтинга агента; B_n – коэффициент весомости n–й группы; $P_{грп}$ – интегрированный рейтинг в n–й группе

Для того, чтобы регулярно управлять набором компетенций в виртуальной организации автор предлагает:

1. Проводить постоянный мониторинг ситуации.
2. Корректировать планы работы и перераспределять компетентные ресурсы организации под новую актуальность задач.

3. Комбинировать компетенции партнеров виртуальной организации для получения синергетического эффекта.
4. При необходимости осуществлять аутсорсинг недостающих компетенций.
5. Разработать программу по наращиванию недостающих компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ефремов В.С.* Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2.

ТКАЧЕВА Н.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО УЧЕТА ФАКТОРИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Разработке эффективных мер по организации рационального сельскохозяйственного землепользования должна предшествовать большая аналитическая работа, включающая комплексный пофакторный анализ благоприятности территории для сельскохозяйственного производства. В результате такого анализа можно объективно выделить благоприятные, ограниченно благоприятные и неблагоприятные территории как для размещения посевов конкретных культур, так и для устойчивого ведения сельскохозяйственного производства в целом.

На основе факториального анализа экологически однородных участков территории можно проводить гибкую политику в совершенствовании структуры посевных площадей с учетом конкретных природно-экологических свойств земельных угодий. Кроме того, установлено, что глубокий комплексный анализ экологических факторов позволяет наилучшим образом решать сложнейшие вопросы взаимодействия антропогенных и природных явлений, способствует эффективному и рациональному использованию каждого конкретного земельного участка, а также обеспечению экологического равновесия на прилегающих территориях и получению наиболее объективных оценочных показателей стоимости земли.

В настоящее время работы по оценке земли имеют несколько направлений – бонитировка почв, качественная, экономическая оценка, кадастровая и рыночная оценка стоимости объекта недвижимости. Все эти направления объединяет одна цель – выразить в количественных единицах уровень эффективного плодородия различных типов почв и использования земли в целом.

Рассматривая современные и перспективные теоретические и практические проблемы оценки земель сельскохозяйственного назначения важнейшим условием является проведение системного анализа и на этой основе разработка новых методологических подходов, развивающих учение о структуре и формах анализа организации способов и методов и определения средств решения вопросов оценки земли, начиная от оценки земельного фонда по категориям земель, межхозяйственной и внутрихозяйственной оценки земель собственников, землепользователей и до оценки конкретного земельного участка.

Для проведения оценки земель с учетом климата, рельефа, растительности, почвенного покрова, уровня сельскохозяйственного производства и на основе четких границ перехода почвенных разновидностей на территории области, края или республики в составе Российской Федерации производят земельно-оценочное районирование. Далее в целях установления производительной способности земель разного качества и обоснования эффективности их использования в пределах выделяемых оценочных районов проводят бонитировку почв и экономическую оценку земель, которые образуют единый процесс определения их производительной способности. Данное положение обуславливается тем, что естественные и приобретённые свойства почв, технологические особенности и местоположение земель, интенсивность сельскохозяйственного производства одновременно и в тесной взаимозависимости оказывают влияние на производительность земледельческого труда.

Бонитировка почв устанавливает относительную пригодность (качество) земель для возделывания сельскохозяйственных культур, отражает экологическую ценность почв по естественному плодородию при сопоставимых уровнях агротехники и интенсивности земледелия.

Вместе с тем, использование данных бонитировки почв при анализе и планировании использования земель не дает полного представления об их экономической составляющей. Поэтому наряду с бонитировкой почв необходимо проведение экономической оценки земли, как основного средства производства в сельском хозяйстве с точки зрения её производительных свойств, местоположения и организационно-хозяйственных особенностей использования при различных природных и социально-экономических условиях. Экономическая оценка земель характеризует их производительную способность как средства производства с помощью системы натуральных и стоимостных показателей.

При любом общественном способе производства основной задачей является получение максимального количества продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда. Затраты на производство сельскохозяйственной продукции тем меньше, чем благоприятнее технологические и территориальные свойства земли.

Предметом экономической оценки земли выступают не только свойства земли как природного тела, но и общественно-экономические условия, определяющие общественную полезность этих свойств. Таким образом, предметом экономической оценки земли является экономическое плодородие, как конкретная экономическая форма проявления действительного почвенного плодородия.

Основными факторами, определяющими ценность земли в сельском хозяйстве, являются: способность почв удовлетворять потребности растений в элементах питания, воде, обеспечивать их корневые системы воздухом, теплом и нормальной физико-химической средой, а также устойчивый их рост и развитие; территориальная расположенность объекта оценки, эффективность аграрного производства, а также доходность альтернативных инвестиционных вложений. Поэтому экономической оценке должны подвергаться все земли при обязательном учете комплекса естественных, территориальных, правовых, технологических и хозяйственных факторов природной среды и производства.

В этой связи экономическая оценка земель по плодородию почв и местоположению земельных участков является основной, поскольку базируется на использовании показателей дифференциальной земельной ренты первого порядка и выступает предоценочным этапом кадастровой и рыночной оценки стоимости земельных участков и объектов недвижимости.

Одним из наиболее существенных вопросов, который необходимо решить прежде, чем приступать к оценке земельных ресурсов, является необходимость правильного определения объекта оценки. На первый взгляд решение вопроса, связанного с тем, что является объектом экономической оценки земель довольно прост – сельскохозяйственные угодья. Однако подобное утверждение в эколого-экономической установке этой проблемы является недостаточным, т.к. не позволяет дифференцировать сами способы определения стандартов стоимости. При этом с точки зрения методологии и методики оценки стоимости объектов важным является учет не только физических характеристик и местоположения земельных участков и вещественных элементов недвижимости, но и связанные с ними имущественные права.

Поэтому, фактически объектом оценки стоимости является не просто земля, а стоимость определенного пакета прав, определяемого количеством дохода, который способен принести участок, будучи вовлеченным, в экономический процесс.

В этой связи полагаем, что под экономической оценкой сельскохозяйственных земель понимается совокупность показателей организационно-экономического эффекта, получаемого от земель при их сельскохозяйственной эксплуатации с учетом природных и производственно-территориальных факторов. Экономическое выражение народнохозяйственного эффекта определяется в виде разности между стоимостью продукции и индивидуальными приведенными затратами на ее производство. Раскрывая суть оценки земельных ресурсов, необходимо, в первую очередь, познать экономическое содержание самой оценки, какие социально-экономические задачи стоят и каким образом следует их решать в процессе оценки. В этом процессе следует различать общий и частный характер экономической оценки, для которых характерны отдельные особенности и определенное сходство показателей оценки.

Так общая оценка проводится по показателям валовой продукции окупаемости затрат и дифференциальному доходу, а частная – урожайности сельскохозяйственных культур, окупаемости затрат и дифференциальному доходу. Из этого следуют их отличия и сходство. При этом важнейшими, по нашему мнению, при обоих видах оценки должен быть методический подход экономической оценки земель по показателям дифференциального дохода, т.к. он учитывает как плодородие почв, так и местоположение оцениваемого земельного участка. Кроме того, показатели экономической оценки земель, полученные при использовании этого подхода, обеспечивают эластичный подход к проведению кадастровой и рыночной стоимости земельных участков.

Однако, такая взаимообусловленность и взаимозависимость этих оценок в современных методических трактовках по определению показателей кадастровой и рыночной стоимости земельных участков недостаточна или вовсе не учитывается.

Кроме того, при экономической оценке сельскохозяйственных угодий помимо основных факторов, как плодородие и местоположение, важное место занимают свойства объекта оценки и уровень цен и издержек на сельскохозяйственную продукцию.

С учетом этих факторов и показателей экономической оценки устанавливается уровень производительной способности земель различного качества и направления наиболее эффективного и рационального их использования в сельскохозяйственном производстве. Кроме того, в комплексе учитываемых факторов при экономической оценке земель важное место должны занимать показатели экологического состояния как земельных ресурсов, так и окружающей среды в целом, что в современной оценочной практике учитывается недостаточно и неполно.

Кроме того, в системе оценок важное значение приобретает реальный учет экологических факторов, показатели которых, как правило, характеризуют показатели, как правило, характеризуют соответствующее экологическое состояние территории землепользования: виды и характер (интенсивность, площади и характер распространения) деградации и загрязнения земель, в том числе в разрезе ландшафтно-экологических зон, особенности соответствующих мероприятий по обеспечению экологической устойчивости агроландшафтов, характеру экологической группировки земель (экологически неоднородных участков) и соответствующего размещения угодий, севооборотов и сельскохозяйственных культур. Кроме того, посредством экологических показателей можно оценить эффективность почвозащитных и других природоохранных мероприятий и технологий, остаточные (непредотвращеннные) процессы деградации и загрязнения земель и меры по устранению их влияния на результаты сельскохозяйственного производства.

При этом экологическая эффективность от организации использования земли может проявляться на разных уровнях. Первичный эффект заключается в снижении отрицательного воздействия человека на окружающую природную среду, в улучшении ее состояния, это проявляется в снижении объема загрязнений и концентрации вредных веществ в почве, воде и воздухе, увеличении площадей, пригодных для сельскохозяйственного использования земель, сокращении загазованности и иных негативных воздействий на среду жизнедеятельности человека. Конечный эффект заключается в повышении уровня продолжительности жизни населения, увеличении природных богатств природных богатств страны.

Среди огромного количества экологических и экономических факторов, влияющих на экономику сельскохозяйственного производства, нельзя выделить единый критерий оценки. Поэтому комплексная оценка рационального землепользования должна быть представлена системой экономических и экологических показателей.

В общей экономической эффективности сельскохозяйственного производства важное место занимает определение эффективности использования земли с учетом ее производительных свойств и местоположения. В этих условиях перед землепользователями стоит задача обеспечить выход максимума продукции с каждого гектара земли при минимуме затрат труда и средств с одновременным сохранением или приумножением плодородия почв.

Экологическое состояние земли взаимосвязано с экономическими ее характеристиками. Поэтому повышение экологической эффективности рассматривается как улучшение качества земли, позволяющее получить дополнительную продукцию высокого качества и повышать экономические показатели хозяйств в целом, в результате предотвращения ущерба природной среде и сокращения ежегодных издержек производства.

При этом важное значение приобретает учет оценочных показателей при обосновании эколого-экономической эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения комплекса природоохранных мероприятий, проводимых для улучшения качества земельных угодий (оптимизация структуры агроэкосистем) и повышения продуктивности растительных ресурсов. При этом эколого-экономическая эффективность отражает и результативность экологических затрат (окупаемость затрат на природоохранные цели), направленных на повышение плодородия почв и биологического потенциала возделываемых культур.

Следовательно, учет показателей экономической оценки земель при разработке мероприятий, направленных на интенсификацию использования каждого гектара земельных угодий при неизменном сохранении или улучшении почвенного плодородия является важной народнохозяйственной задачей. Вместе с тем, наработанные ранее показатели экономической оценки земель значительно устарели и практически непригодны к использованию. Поэтому, по нашему мнению, требуют доработки не только показатели, но и сама методика экономической оценки земель, а на ее основе и методические подходы и положения кадастровой и рыночной стоимости земельных участков и объектов недвижимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новое земельное законодательство РФ (сборник нормативных актов). М.: Юрайт, 2002.
2. Отчёт о наличии земель и распределении их по формам собственности, категориям, угодьям и пользователям по состоянию на 1 января 2003 года. Ростов н/Д.: Федеральная служба земельного кадастра, 2002.
3. Ростов-на-Дону в цифрах: Стат. сб. Ростов н/Д.: Ростовский городской отдел государственной статистики, 2004.

ТОЛЧИНСКАЯ М.Н.

СОДЕРЖАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНЕ

Усложнение общественного производства, обострение конкуренции, неравномерность распределения производственных звеньев на территории страны требуют более детального исследования инвестиционного процесса и управления им в рыночных условиях хозяйствования. Очевидно, что управление инвестиционным процессом нуждается не только в рыночной стратегии развития объекта, инвестиционной его стратегии, но и в адекватном им механизме управления.

Как правило, под механизмом управления понимают «способ организации управления общественным производством, представляющий собой взаимоувязанный комплекс форм, методов, средств, принципов и рычагов хозяйствования, обеспечивающих эффективную реализацию целей, стоящих перед каждой организацией и наиболее полное удовлетворение общественных, коллективных и индивидуальных потребностей работающих».

Можно определить понятие механизма управления также и как совокупность средств воздействия, используемых в управлении, или, точнее, комплекс рычагов, используемых в управлении. Существуют разные степени детализации средств управления. Каждое из них можно конкретизировать, обосновать необходимость использования в зависимости от участников и условий процесса управления.

Практика управления показывает, что механизм управления можно формировать в соответствии с определенными принципами и целями, подходами и приоритетами. Особенность механизма управления заключается в том, что он представляет собой средства воздействия, которые не являются застывшими, раз навсегда данными, а меняются в процессах управления по структуре, соотношению, важности и т.д. Механизм управления, так же как и систему и процесс управления, можно формировать и развивать, можно изменять

и оценивать с позиций эффективности управления, его результативности, социальной значимости и т.п.

В соответствии с изложенной выше трактовкой механизма управления, нами рассмотрены существующие подходы к определению понятия «механизм управления инвестиционным процессом».

На сегодняшний день в экономической литературе существуют разные точки зрения по поводу этой категории. Например, по мнению Валинуровой Л.С. и Казаковой О.Б. «механизм управления инвестиционным процессом - это совокупность, взаимоотношения и соотносительность организационных, управленческих, информационных, технических и морально-психологических аспектов, способствующих успешному осуществлению инвестиционного процесса и повышению эффективности его результатов». В соответствии с этим определением, названные авторы выделяют следующие элементы механизма управления: 1) организационные формы инвестиционных отношений; 2) формы управления инвестициями; 3) методы осуществления инвестиций; 4) методы оценки эффективности результатов инвестиций; 5) порядок формирования и использования инвестиционных фондов (централизованных и децентрализованных, федеральных и региональных); 6) инвестиционное законодательство; 7) морально-психологические методы воздействия на инвестиционную активность; 8) методы информационно-технического оснащения инвестиционного процесса.

Мера совместного функционирования этих элементов, отлаженность механизма управления, определяются взаимообусловленностью, соотносительностью, пропорциональностью его элементов. Соотносительность и структура этих элементов, значимость и оптимальность форм, методов и мер должны соответствовать уровню инвестиционной политики. То есть каждая инвестиционная политика нуждается в соответствующем механизме управления.

Соглашаясь с предложенным названными авторами набором элементов, считаем необходимым уточнить структуру механизма управления инвестиционной деятельностью. По-нашему мнению, он должен включать два взаимосвязанных механизма: механизм управления привлечением инвестиций и механизм управления вложением инвестиционных средств.

Первый из них включает методы и средства управления созданием и аккумулированием требуемых инвестиционных ресурсов. Второй представляет собой набор методов и средств управления их размещением в соответствии с критерием, заданным инвестиционной политикой.

Методология формирования, общая схема механизма управления инвестициями предполагает возможность разнообразия его действия в разномасштабных системах. Например, в региональном механизме управления более значимыми могут быть одни элементы (например, законодательство); в отрасли - другие (например, организационные формы); в организации – третьи (например, методы оценки эффективности).

Эффективное функционирование механизма управления инвестиционной деятельностью возможно только при наличии определенной системы обеспечения его функционирования, которая должна включать следующие элементы.

1. Нормативно-правовое обеспечение – совокупность нормативно-правовых актов, необходимых и достаточных для реализации инвестиционной деятельностью. Правовое регулирование инвестиционных процессов в регионе осуществляется в соответствии, во-первых, с общим гражданским и предпринимательским законодательством и, во-вторых, со специальным инвестиционным законодательством, регулирующим порядок привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Основополагающими правовыми актами регулирования в системе привлечения и осуществления инвестиций являются: Федеральный закон «О защите законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ ; Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ ; Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ и другие.

Специальное правовое регулирование инвестиционной деятельности носит комплексный характер, так как оно представлено нормативно- правовыми актами различного уровня и ряда отраслей законодательства. Нормативно-правовая база инвестиционной деятельности содержит в себе нормативные акты трех уровней: 1) законодательные акты; 2) подзаконные акты; 3) локальные (система актов индивидуального характера: различные административ-

ные акты участников инвестиционной деятельности; нормативно-правовые договоры на основе международного права, гражданского и трудового права РФ).

2. Методическое обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью включает методические разработки и материалы по планированию и ведению инвестиционной деятельности. Они носят рекомендательный характер и служат для адаптации инвестиционной деятельности к действующим технологическим, экономическим, экологическим и другим стандартам.
3. Организационное обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью предполагает задействование необходимых организационных структур в обеспечение реализации стратегии. Организационную основу механизма управления инвестиционной деятельностью региона должны составлять:
   – государственные специализированные структуры федерального, регионального и местного уровней;
   – банковская система и другие институциональные инвесторы (финансовые, инвестиционные, страховые компании);
   – инвестиционные посредники и консультанты.

К специализированным структурам федерального уровня можно отнести: Министерство промышленности РФ; Центральный банк РФ; Российский банк реконструкции и развития; Российский фонд федерального имущества; Министерство финансов РФ, Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг, Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство имущественных отношений РФ, Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ, Федеральную службу по финансовому оздоровлению и банкротству и др.

При всем многообразии форм и приемов управления инвестиционной деятельностью со стороны государственных органов, во всех промышленно развитых странах инвестиционная политика – специфический элемент государственного регулирования. Согласованность инвестиционной политики на разных уровнях управления проявляется в использовании единых инструментов государственного воздействия, соответствующих избранному экономическому курсу. На высшем государственном уровне: определяется стратегия развития инвестиционного процесса; принимаются решения по выбору и формированию так называемых национальных приоритетов; осуществляются финансирование и контроль выполнения инвестиционных программ; принимаются законодательные меры по стимулированию инвестиционной активности; распределяется ответственность между ведомствами.

На среднем государственном уровне осуществляется: руководство инвестиционным процессом в регионах или по отраслям; формирование долгосрочных программ; выбор исполнителей на основе конкурса; заключение контрактов от имени правительства; оперативный контроль выполнения и внутрирегиональная или внутриведомственная кооперация.

На нижнем институциональном уровне осуществляется: текущее, оперативное выполнение программ; мониторинги, регулирование инвестиционного процесса.

Подчинение действий всех субъектов инвестиционного процесса общей цели государства, выражающей направленность социально-экономического развития страны, служит средством сочетания экономических интересов участников этого процесса, активизации их инвестиционной деятельности. То есть базовым является вопрос о создании механизма управления инвестиционной деятельностью хозяйствующих субъектов, обеспечивающих достижение государственной цели. Такой механизм управления инвестициями должен представлять собой систему взаимодействующих механизмов, которые образуют разноуровневую иерархическую структуру.

Поскольку инвестиционная политика на уровне региона, отрасли и предприятий должна соответствовать положениям общегосударственной инвестиционной политики, механизм управления нижестоящих уровней должен быть адаптированным к верхним уровням.

Таким образом, региональная инвестиционная политика и соответствующий механизм управления инвестиционной деятельностью предполагают ту или иную степень вмешательства государства в лице федеральных органов.

Россия отличается широким спектром регионов с их специфическими особенностями, поэтому целесообразно на высших уровнях управления установить лишь цели и допустимые

отклонения в инвестиционной политике, а ее основные положения, меры и инструменты их реализации разрабатывать на региональном уровне при согласованной работе исполнительной и законодательной ветвей власти.

Переход экономики к рыночным отношениям меняет и формы, методы взаимодействия органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Это обусловлено, прежде всего, децентрализацией процессов управления, переносом ряда направлений управления экономикой на региональный уровень, а также усилением ответственности этого уровня за ход экономических преобразований.

Каждый регион имеет право самостоятельно использовать свои ресурсы, созданный научно-технический потенциал для своего развития.

Задача государства состоит в том, что оно призвано не управлять регионами, а осуществлять регулирующее воздействие, определять общие условия их самостоятельной деятельности, согласовывать пропорции федерального и регионального уровней.

Государственное регулирование распространяется на условия жизни населения данного региона, экономическую среду, направления предпринимательской деятельности. Поэтому важен обоснованный выбор в региональной политике государства определенных направлений инвестиционной деятельности. Такие направления должны обеспечивать эффективное и поступательное развитие региона.

При этом важно соблюдение федеральных принципов регулирования экономики региона:

1. Регион имеет свою сферу самостоятельного регулирования экономических отношений с учетом своих финансовых, финансовых и материальных ресурсов.
2. Предметом регулирования взаимоотношений федерации и региона должны стать отношения собственности, бюджетно-налоговые отношения, взаимоотношения органов власти региона с хозяйствующим субъектом.
3. Федеральные, субфедеральные органы власти должны нести ответственность в законодательно установленной области их деятельности. Основой должны стать законодательно установленные права в распоряжении, владении и использовании собственностью, финансово-экономическими и природными ресурсами.
4. Взаимоотношения региональных органов власти и хозяйствующих субъектов в сфере совместного ведения должны основываться на базе делегирования полномочий, доверительного управления собственностью и договорно-согласительных процедур. Как показывает мировая практика, рыночная экономика – экономика договора. В договоре и должно предусматриваться как участие предприятия в решении региональных проблем, так и содействие органов власти региона в организации эффективной деятельности предприятий.

Регионы, осуществившие весь спектр преобразований, представляют повышенный интерес для крупных российских и зарубежных инвесторов. Поэтому корпоративные инвестиции являются наиболее целесообразными для регионов. В настоящее время существует взаимный интерес у регионов, корпораций и государства по согласованию финансовых и региональных интересов и потоков. Поэтому формирование механизма управления инвестиционной деятельностью на региональном уровне является наиболее перспективной и насущной задачей в сложившейся экономической ситуации.

Поскольку, любой инвестор заинтересован в надежности и эффективности собственных вложений, система управления инвестиционным процессом, построенная на учёте интересов как инвесторов, так и собственников объектов инвестирования, будет работать на любом уровне и в любом объекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алиев В.Г., Байрамова Л.Г., КазанбиеваА.Х., Чернышов М.М.* Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики. М.: Экономика, 2002.
2. *Валинурова Л.С., Казакова О.Б.* Управление инвестиционной деятельностью: Учебник. М.: Кнорус, 2005.
3. *Газимагомедов Р.К.* Особенности современной региональной промышленной политики: теория и практика. М.: Экономика, 2004.
4. *Зимин А.И.* Инвестиции: вопросы и ответы. М., 2006.

5. *Катасонов В.Ю.* Инвестиционный потенциал экономики: механизм формирования и использования. М.: Анкил, 2005.
6. *Литвиненко М.И.* Методологические аспекты формирования региональной инвестиционной политики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 4.
7. *Лукашин Ю., Рахлина Л.* Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 3.
8. *Сагидов Ю.Н.* Регионы, стратегия, безопасность. М.: Юнион, 2001.
9. *Селезнев А.* Условия активизации инвестиций // Экономист. 2006. № 4.
10. Толковый словарь по управлению / Под ред. В.В. Познякова. М.: Аланс, 1994.

ТРЕТЬЯКОВА А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ДОРЕФОРМЕННОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ

Ретроспективный анализ состояния регионального рынка недвижимости представляет научный и практический интерес с точки зрения выработки рациональных управленческих воздействий на тенденции его развития. Опыт применения различных механизмов обеспечения доступности жилья в бывшем СССР в доперестроечное время и в России на этапе перехода к рынку отражает большое разнообразие подходов и методов решения данной проблемы в конкретных социально-экономических условиях. Прослеживается зависимость реализуемых механизмов от уровня развития экономики страны, правовых, социальных, идеологических и политических установок в каждый период времени.

Уровень доступности жилья для беднейших слоев населения после революции 1917 года может быть оценен как высокий. Но это была доступность за счет других - тех, кто вынужденно оставил его или тех, кого насильно лишили жилья. В этих условиях жилищная проблема решалась на самом высоком государственном уровне в пользу беднейших слоев населения, с крайней ее политизацией и привлечением соответствующих органов.

За период 1918–1986 гг. ввод в действие основных фондов составил 3218 млрд руб., в том числе государственными и кооперативными предприятиями и организациями – 2852 млрд руб.[2].

За это время капитальные вложения составили 3431 млрд руб., в том числе государственных и кооперативных предприятий и организаций – 3051 млрд руб.

В соответствии с действующим порядком планирования в объем капитальных вложений не входят затраты на геологоразведочные работы, не связанные со строительством, на разработку проектов планировки и застройки городов и поселков городского типа, типовых проектов для строительства, насаждение лесов и лесных полос, приобретение и формирование основного стада и затраты на приобретение оборудования для государственных учреждений, школ, больниц, дошкольных учреждений. С учётом перечисленных выше затрат капитальные вложения в народное хозяйство за 1918-1986 гг. составили примерно 3779 млрд руб., в том числе в 1986 г. – 215 млрд руб.

Генеральным направлением послевоенных лет явилось массовое жилищное строительство, осуществляемое комплексно – кварталами, с полным инженерным благоустройством. С развитием индустриального строительства все большее распространение приобрела типизация жилых домов различной этажности, были созданы достаточно полные наборы типовых секций, на основе которых велось массовое строительство.

После выхода в 1957 году Постановления «О развитии жилищного строительства в СССР» в целях выполнения огромной по масштабам программы жилищного строительства предусматривалось перейти на строительство жилых домов с экономичными квартирами для посемейного заселения. Была поставлена задача, при сохранении сложившегося уровня стоимости вводимой в эксплуатацию жилой площади, резко снизить среднюю стоимость квартир

с тем, чтобы перейти от покомнатного их заселения на предоставление семьям отдельных квартир, не изменяя размера затрат, приходящихся на одну семью.

Капитальные вложения в жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство по всем источникам финансирования в 1956–1960 годах возросли почти в четыре раза, в 1961–1965 гг. – более чем в 5раз по сравнению с периодом 1946–1950 гг.

Послевоенный период характеризуется реализацией крупномасштабных проектов массового строительства, в том числе для снижения, вызванного войной острого дефицита жилья. Перед строителями была поставлена задача в короткие сроки восстановить разрушенное и развернуть новое строительство в целях развития народного хозяйства и повышения жизненного уровня населения. За тринадцать лет (1946–1958 гг.) было построено и введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью: государственными и кооперативными организациями – 300,1 млн кв. метров; населением за свой счет и с помощью государственного кредита – 118,7 млн кв. метров. Капитальные вложения в жилищное строительство Ставропольского края увеличивались с каждой новой пятилеткой. Так, в четвертой пятилетке (1946–1950 г.) капитальные вложения составляли 39,8 млн руб. и только за один 1990 год они достигли 445,3 млн руб. (табл. 1).

Таблица 1

Капитальные вложения в жилищное строительство Ставропольского края (в сопоставимых ценах, млн руб.)

Временной период, год	Всего	В том числе				Доля капитальных вложений в жилищное строительство в общем их объеме, %
		Средства государственных, кооперативных предприятий и организаций	В том числе			
			ЖСК	колхозов	населения	
1946-1950	39,8	14,5	-	-	25,3	12
1951-1955	124,5	38,7	-	-	85,8	19
1956-1960	357,8	169,2	-	-	188,6	22
1961-1965	433,6	277,8	14,2	3,9	137,7	15
1966-1970	573,9	434,6	23,9	25,9	113,4	13
1971-1975	750,4	575,0	22,4	58,1	117,3	12
1976-1980	830,5	642,9	17,0	87,1	100,5	11
1981-1985	1196,7	882,8	29,1	202,7	111,2	15
1986-1990	1857,2	1282,2	63,0	181,6	393,4	18
1990	445,3	259,9	13,4	30,6	154,8	19

Первый эффективный результат крупномасштабного программного решения жилищной проблемы был достигнут в 1955–1965 годы. В послевоенные годы, как уже отмечалось, жилищная проблема стояла чрезвычайно остро, поэтому проектные нормативы (6 кв. метров жилой площади на человека) были предельно жесткими. В стране полностью отсутствовало производство крупноразмерных бетонных изделий, лифтов, башенных кранов, большегрузного транспорта. В этих условиях требовалось в кратчайшие сроки создать проектно-технологическую базу для массового жилищного строительства в небывалых масштабах. Был проведен анализ мировой и отечественной практики с целью отбора оптимальных архитектурно-конструкторских решений, на основе которых в стране можно было бы развернуть массовое строительство жилья.

К рассмотрению отобранных решений, к новым разработкам и подготовке нормативной базы привлекались лучшие архитекторы, конструкторы и технологи строительной индустрии. Работы развернулись по двум направлениям: поиск оптимальных схем квартир для односемейного заселения и конструктивного решения зданий индустриального производства, состоящих из таких квартир. Это потребовало интенсивного развития технологий. Были разработаны методы строительства с использованием укрупненных конструкций - бетонных блоков, производство которых осваивалось еще в довоенный период.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Рост технического оснащения строительных организаций, расширение и укрепление материально-технической базы отрасли способствовали совершенствованию методов индустриального возведения зданий и технологии строительно-монтажных работ. В тот же период совершенствовалась организация работ, внедрялись поточные технологии выполнения строительных и монтажных работ по совмещенным графикам с концентрацией трудовых и материальных ресурсов на пусковых объектах. Были разработаны инструктивные материалы и положения о порядке составления проектов организации строительства, технические условия на производство и приемку работ, обязательные технологические правила. Основное финансирование строительства предусматривалось за счет бюджетных средств.

В первые послевоенные десятилетия (1950–1966 гг.) отмечалась экстенсивная застройка новых свободных территорий в большинстве развитых стран мира. При этом в основном возводились типовые безлифтовые дома средней этажности с экономичными малометражными квартирами. Строительство велось с возрастающим из года в год объемом, применением новейших полносборных железобетонных конструкций.

Массовое строительство жилых зданий путем монтажа из крупных панелей применялось более чем в 20 европейских странах [3]. Актуальность такого экономичного индустриального строительства определялась большими потерями жилищного фонда в годы Второй Мировой войны и интенсивностью процессов урбанизации, характерных для большинства стран [3].

Большое влияние на создание в бывшем СССР системы крупнопанельного домостроения, типового проектирования и нормирования массового жилища сыграл опыт Франции и Германии. В тоже время Советский Союз оказывал большое содействие в развитии массового крупнопанельного домостроения в таких странах как Чехословакия, Венгрия, Югославия, Румыния, Куба, Монголия, ГДР [3].

Производство строительных материалов на Ставрополье в дореволюционный период было развито слабо. Тогда вырабатывались только кирпич и черепица. В годы Советской власти происходил быстрый рост производства строительных материалов. В 1940 г. их было выпущено в 23 раза больше, чем в 1913 г. Однако эта отрасль всё ещё не удовлетворяла растущие потребности народного хозяйства. В послевоенный период было построено много новых предприятий и реконструирована значительная часть старых.

Заводское изготовление конструкций и деталей внесло существенные изменения в типы применяемых конструкций и в способы производства работ. Стали шире применяться крупные бетонные блоки и панели, появились сборные фундаменты, сборные лестничные марши, панели санитарно-технических узлов со встроенными трубопроводами, сборные шлакобетонные и гипсовые перегородки размером на комнату, изготовляемые прокатным способом. Получили распространение облегченные пустотелые сборные железобетонные элементы, изделия из пустотелой керамики, легких эффективных материалов. Начали применяться конструкции из легких и ячеистых бетонов. Это привело к снижению веса конструктивных элементов зданий и сооружений, уменьшению трудовых затрат на строительных площадках, сокращению сроков возведения, транспортных расходов и уменьшению стоимости работ.

В период 1940-1976 гг. производством строительных материалов в крае занималось 50 предприятий, из них 15 – республиканского значения и 35 – входящих в состав краевого управления стройматериалов. За это время рост производства кирпича увеличился в 14,2 раза, гипса на 67%, извести в 8,2 раза. В крае работало 423 крупных промышленных предприятия и, кроме того, 4146 вспомогательных предприятий и производств, находящихся в ведении строительных, сельскохозяйственных и других ведомств и организаций [1].

Жилищная программа обеспечила рост жилищного строительства в 1,9 раза и его доведение до 54,9 млн кв. метров в год. В Ставропольском крае жилищный фонд увеличился с 34126 тыс. кв. м в 1980 г., до 45889 тыс. кв. м в 1990 г. (табл. 2).

Снижение остроты жилищной проблемы позволило последовательно уделять большее внимание качеству жилищных условий. Средняя обеспеченность жильем в расчете на 1 жителя уже к концу 1985 года составила 14,9 кв. метров, увеличившись в 2 раза по сравнению с 1970 годом.

В 1986 г. 68% прироста объема строительно-монтажных работ получено за счет повышения производительности труда. В 1970 г. на 1 млн руб. приходилось 99 рабочих, занятых на строительно-монтажных работах, в 1980 г. – 65 чел., в 1986 г. – 56 человек. Данные показатели свидетельствуют о повышении эффективности труда в строительных организациях.

Таблица 2

Динамика жилищного фонда Ставропольского края (общая площадь) за период 1980–1990 гг.

Показатели	Годы						
	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Весь жилищный фонд, тыс. кв. м, в том числе:	34126	39007	39636	41942	42981	44522	45889
государственный, общественный жилищный фонд и фонд ЖСК	13641	17540	17671	19754	20575	21490	22143
находящийся в личной собственности граждан	20485	21467	21965	22188	22406	23032	23746
в среднем на одного жителя, кв.м	13,4	14,4	14,5	15,1	15,4	15,6	15,8

Проведенный анализ позволяет заключить, что формирование базы регионального сегмента рынка недвижимости до 1990 года имело устойчиво позитивную динамику. Колебания темпов роста производства строительно-монтажных работ характеризовались цикличностью по годам и были обоснованы естественным ходом экономического и научно-технического прогресса в бывшем СССР.

Строительство жилья в дореформенный период финансировалось, преимущественно, из бюджета страны. Доля средств населения, инвестируемых в жилую недвижимость, после 1950 года постепенно сокращалось и в 1976–1980 гг. достигла 12,1%, а в 1981-1985 гг. – 9,3%. Начиная с 1986 г. в стране стали проявляться признаки зарождающихся рыночных отношений: значительно активизировались жилищно-строительные кооперативы, аккумулирующие государственные и негосударственные средства с целью возведения домов для своих членов. При этом доля средств населения в общем объеме капиталовложений в жилищное строительство Ставропольского края стала постепенно увеличиваться, формируя базу современного рынка жилой недвижимости.

Экстраполируя дореформенный опыт на реалии настоящего периода следует отметить, что государство не должно устранять собственное регулирующее воздействие на рыночные процессы в отрасли.

Жилищные инвестиции обладают выраженным мультипликативным эффектом, заключающемся в том, что расширение строительства в жилищной сфере приводит к незамедлительному повышению спроса в целом ряде отраслей, функционально связанных со строительной; приобретение жилья обуславливает увеличение спроса на сопутствующие товары, инициируя в дальнейшем рост предельной склонности к потреблению; жилищное строительство стимулирует вовлечение в народнохозяйственный оборот сбережений домашних хозяйств. Таким образом, направление даже ограниченных объемов бюджетных ресурсов в строительство жилой недвижимости следует рассматривать в качестве катализатора инвестиционных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование рынка средств производства в системе экономической безопасности региона / Под общ. ред. П.В. Акинина. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2005.
2. СССР в цифрах в 1986 году: Крат стат. сб. / ЦСУ СССР. М.: Финансы и статистика, 1987.
3. *Цукерман Г.А., Блевинс Д.Д.* Недвижимость: зарубежный опыт развития. М.: Диамонд и Меркурий-М, 1994.

ТРЫСЯЧНЫЙ В.И., ЖЕВОРА Ю.И.

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ АПК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА

Переход к рыночным отношениям обуславливает необходимость рационального сочетания различных организационно-правовых форм предприятий. Перед ними стоят сложнейшие задачи повышения эффективности производства, реализации продукции и получения определенной доли прибыли для дальнейшего воспроизводства. В этой связи особое место занимает маркетинг, как концепция управления производством и реализацией продукции.

Термин «маркетинг» происходит от английского слова «market» – рынок. Маркетинг – это совокупность различных видов деятельности предприятия, связанных между собой производством, реализацией, ценообразованием, доставкой продукции и оказанием услуг, направленных на удовлетворение имеющихся потребностей. Поэтому можно говорить о данной категории, как о системе управления производством и доведения продукции до потребителя. Комплексность этих понятий привела к множеству его определений. Подсчитано, что в мире существует около двух тысяч определений маркетинга. Наиболее распространенным является следующее: «маркетинг» – вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [6]. Однако следует заметить, что в рыночной экономике данная сфера охватывает не все виды человеческой деятельности, направленные на удовлетворение нужд и потребностей, а, главным образом, те, которые приносят определенную пользу собственнику в части достижения желаемого уровня доходности.

Рассмотрим еще одно определение: «Маркетинг – это рыночная концепция управления производственно-сбытовой и научно-технической деятельностью предприятий, направленная на изучение рынка и экономической конъюнктуры, конкретных запросов потребителей и ориентацию на них производимых товаров и услуг» [7]. Это определение более развернутое, но изучение рынка и экономической конъюнктуры – не самоцель, а средство для достижения определенной цели. Поэтому под маркетингом следует понимать «вид предпринимательской деятельности по обеспечению соответствия производства и потребления и доведению продукции (услуг) до потребителей для достижения поставленной цели» [4]. Качество товара – это совокупность свойств, обслуживающих его способность удовлетворять определённые потребности в конкретных условиях потребления или эксплуатации. Качество сервиса, по мнению зарубежных предпринимателей, – ключ к коммерческому успеху.

Для эффективной коммерческой деятельности особое значение имеет комплексное исследование рынка, обоснованный анализ и прогноз состояния, складывающегося из определенных сегментов, в данном случае – в сфере ремонтно-технических услуг. Так как продукция или услуги определенного предприятия не могут удовлетворять всех заказчиков, то для более рационального обслуживания потребителей проводят сегментирование, выбор целевых приоритетов, позиционирование товара, обеспечение конкурентного преимущества. Под сегментированием рынка понимают классификацию на группы потребителей по определенным потребностям или признакам [8]. Принципы сегментирования следующие: территориальный (например, потребители той или иной области или района); по уровню доходов заказчиков, интенсивности проведения ремонтно-обслуживающих работ; марочному и возрастному составу сельскохозяйственной техники.

Определение ожидаемого спроса на услуги (прогноз) основывается как на количественных методах, так и на методах экспертных оценок. В качестве экспертов могут привлекаться потребители услуг, работники различных служб сервисных предприятий и управленческих органов, которые непосредственно воспринимают реакцию потребителей. Количественную оценку потребности в услугах можно провести по зоне деятельности сервисного предприятия в целом, располагая для этого необходимой информацией в суммированном виде, или по каждому потребителю услуг. Например, ожидаемое количество капитальных ремонтов тракторов по маркам определяется суммированием количества машин, по которым наработ-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ка после капитального ремонта или с начала эксплуатации новой машины в планируемом году достигнет или превысит межремонтную наработку. В расчетах по зоне деятельности сервисного предприятия в целом ожидаемое количество капитальных ремонтов может быть определено умножением количества тракторов каждой марки на средний коэффициент охвата капитальным ремонтом [2].

Данные расчетов по определению потребности в услугах предприятия по капитальному ремонту техники выполнены для предприятия АО «Ставропольремсельмаш» и сведены в таблицу (табл.1).

Весь выявленный ассортимент и объемы возможных услуг образуют потенциальную потребность в услугах. Прогноз потребности в услугах на последующие периоды может строиться на базе этих данных с использованием таких методов, как экстраполяция на основе данных корреляционного анализа, корректировка базовых данных с учётом прошлого опыта работы и экспертных оценок.

Для определения реального спроса на услуги необходимо проанализировать эффективность для потребителей определенных видов услуг на стороне в сравнении с их осуществлением собственными силами, оценив возможности каждого потребителя по наличию соответствующей ремонтно-обслуживающей базы, квалифицированных работников, а также платежеспособности клиента, поскольку ее отсутствие зачастую приводит к отказу от необходимых услуг. Особенно остро эта проблема стоит в настоящее время, когда возможности сельских товаропроизводителей по оплате необходимых услуг предприятий по ремонтно-техническому обслуживанию во многом будет зависеть от тенденции изменения общеэкономической ситуации в АПК и народном хозяйстве в целом [1]. Например, при благоприятной экономической ситуации маркетинговым службам необходимо будет учитывать возможность отложить на прогнозируемый период неудовлетворенной потребности прошлых лет. Для уточнения реальной потребности в услугах используют данные опросов клиентов об объёмах предполагаемых заказов данному ремонтно-обслуживающему предприятию, а также экспертные оценки работников этого предприятия.

Таблица 1

Определение потребности в услугах предприятия АО «Ставропольремсельмаш» по капитальному ремонту сельскохозяйственной техники

Марка машин	Количество машин	Коэффициент охвата капитальным ремонтом	Количество капитальных ремонтов, шт.	
			Всего	в т.ч. заказ ремонтному предприятию
МТЗ-80, МТЗ-82	220	0,1	22	14
К-700А, К-701	67	0,1	7	7
Т-40	93	0,11	10	-
Т-150	85	0,12	9	9
Т-25А, Т-16М	42	0,12	5	-

Важным фактором при прогнозировании реального спроса на услуги конкретного ремонтно-обслуживающего предприятия является выявление и оценка возможных конкурирующих предприятий и производств по таким технико-экономическим показателям, как производственная мощность предприятия, зона деятельности и расположение по отношению к клиентам, уровень издержек производства и цен на услуги, качество и оперативность обслуживания, виды услуг и форма их оказания, льготы, предоставляемые потребителям услуг, возможность влиять на взаимоотношения с потребителями услуг. Однако в настоящее время эта проблема отступает пока на второй план из-за высокой степени монополизации на рынке технических услуг АПК.

Непременным условием успешной деятельности предприятия по ремонтно-техническому обслуживанию в условиях рынка является постоянное внимание об освоении и внедрении новых видов услуг, ориентированных на неудовлетворенные нужды потребителей, их мнения и желания. Необходимость в таких услугах возникает, например, с появлением новых видов сельскохозяйственной техники.

Для осуществления производственно-коммерческой деятельности ремонтно-технического предприятия в соответствии с установившейся рыночной конъюнктуры в отрасли разрабатывается стратегия маркетинга, которая заключается в формировании и реализации целей по каждому отдельному виду услуг с определением конкретных заказчиков и сегмента рынка на определённый период. Данная стратегия определяется, исходя из собственных стратегических задач каждого предприятия [5].

Для достижения целей этой стратегии важно правильно определить его структуру. В классическом понимании структура маркетинга включает в себя следующие элементы.

Основной элемент структуры – кадры для ремонтно-технического предприятия подразделяются на работников этого предприятия, розничной или оптовой торговли (дилеров), заказчиков. В категорию «место продукции на рынке» входят следующие составные части: распределение продукции на рынке (реализация по хозяйствам), расположение, складирование (хранение), сектор рынка. Товаром для ремонтно-технического предприятия, помимо оказываемых им услуг, в настоящее время может быть следующая продукция: сельскохозяйственная техника, запасные части, отремонтированная продукция и др. Важным этапом маркетинговой деятельности является приведение в соответствие возможностей ремонтно-технического предприятия со спросом на его услуги. Стимулирование сбыта осуществляется на основе определенной маркетинговой политики предприятия, назначение которой – организация оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж производимой продукции, включая создание сети оптовых и розничных магазинов, складов промежуточного хранения, пунктов техобслуживания и выставочных залов, определение маршрутов товародвижения, организация транспортировки, работ по отгрузке и погрузке, вопросы логистики, системы снабжения, обеспечения эффективности товародвижения и т.д. В сфере ремонтно-технического обслуживания в качестве каналов сбыта товаров и услуг рассматриваются различные схемы, например, выполнение работ в мастерских, станциях и пунктах технического обслуживания различных уровней с использованием передвижных средств обслуживания.

Маркетинговые исследования осуществляются в соответствии с программой и планами. Программа маркетинга – система взаимосвязанных мероприятий на заданный период времени по всем блокам, которая разрабатывается на несколько лет вперед. В её рамках составляются годовые планы маркетинга для агросервисных предприятий. Программа и планы включают в себя проведение исследовательских работ по отдельным направлениям и осуществление практических мер по их реализации.

В зависимости от организационно-правовой формы предприятий по ремонтно-техническому обслуживанию и их статуса по отношению к потребителям услуг, принятие решений по результатам маркетинговой деятельности (по конкретным этапам и по всей программе в целом) осуществляются по различным схемам: в независимых от потребителей ремонтно-обслуживающих предприятиях решение о мерах по результатам маркетинговых исследований принимается руководством предприятия с учетом интересов трудового коллектива; если же потребители услуг являются совладельцами сервисного предприятия в форме акций или долей в уставном капитале, то они участвуют в принятии решений и, в зависимости от удельного веса в уставном капитале, могут в той или иной мере воздействовать на принятие решения [3]. Например, после проведения исследований по определению потребностей в услугах могут быть приняты решения о расширении или реконструкции предприятия, организации производства по новым видам услуг, поиску дополнительных рынков сбыта продукции и т.д.

Весь комплекс маркетинговых исследований, а главное – работ по реализации плана соответствующих мероприятий невозможно осуществить мелкому дилеру. Мелкие предприятия и предприниматели для реализации маркетинговой деятельности могут иметь специалиста по маркетингу или пользоваться сторонними услугами. В качестве сторонних исполнителей отдельных этапов рассматриваемого вида услуг могут выступать научно-исследовательские и проектные организации, а также частные фирмы.

Запланированное устаревание товаров для сферы ремонтно-технического обслуживания сводится к тому, что заводы-изготовители и их дилерские центры останавливают свой выбор на запасных частях и материалах комплектующих изделий, которые часто выходят из строя, быстрее изнашиваются. Тем самым искусственно вызывается потребность в частой замене запасных частей, что приводит к неоправданному обогащению производителей техники и посредников и обнищанию производителей сельхозпродукции. Эта проблема в стране сейчас не может быть решена за счет формирования конкурентного рынка сельхозмашин, запчастей и других изделий технического назначения, так как заводы сельскохозяйственного машиностроения пока еще остаются монополистами. В настоящее время целесообразно государственное регулирование маркетинговой деятельности, которое должно быть регламентировано соответствующими законодательными актами, направленными на предотвращение: 1) недобросовестной конкуренции; 2) производства и реализации контрафактной материально-технической продукции; 3) необоснованного завышения цен; 4) нерационального использования дефицитных природных ресурсов и др.

Таким образом, рассмотренные факторы развития маркетинга технического сервиса являются основой для анализа современного состояния, выработки направлений и мер по совершенствованию организационно-экономических взаимоотношений на рынке технических услуг в АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев П.А., Баутин В.М. и др*. Технический сервис в сельском хозяйстве. М.: Колос, 1993.
2. *Варнаков В.В. и др*. Технический сервис машин сельскохозяйственного назначения. М.: Колос, 2000.
3. *Гайдук Н.В.* Регулирование рынка ремонтно-технических услуг АПК: Автореф. дисс. … канд. экон. наук. М.: ВНИЭТУСХ, 1997.
4. *Завьялов П.С., Демидов В.Е.* Формула успеха: маркетинг. М.: Международные отношения. 1988.
5. *Кормаков Л.Ф.* Рынок производственных услуг АПК: состояние, формирование, регулирование. М.: ВНИЭТУСХ. 1994.
7. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. Новосибирск: Наука, 1992.
6. *Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И.* Маркетинг: как побеждать на рынке. М.: Финансы и статистика, 1991.
8. *Finsinger J.* (ed.) Economic analysis of regulated markets. London, 1983.

УРУСОВА А.А., НАРТИКОЕВА Л.Г, ЦАЛЛАГОВА Е.А.

ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Экономическое регулирование функционирования предприятий, как функция управления, предполагает создание условий, необходимых для эффективной хозяйственной деятельности. Функционирование перерабатывающего предприятия предполагает обеспечение процесса производства всеми необходимыми ресурсами и организация хозяйственного процесса в целом: обеспечение требуемого уровня качества продукции народного потребления, осуществление коммерческих операций, проведение операций товародвижения, осуществление всех видов расчетов, материально-техническое снабжение производства, обеспечение финансовыми ресурсами, персоналом.

Изменения в содержании функционирования предприятия связаны с изменениями в характере собственности и поворотом предприятий к рынку и потребителю. Каждое предприятие, функционируя в рыночной среде, должно самостоятельно решать не только процессы внутренней организации, но и всей совокупности связей с внешней средой. В ряду важней-

ших задач, которые раньше были за пределами организации, стоят маркетинговые исследования, привлечение иностранного капитала, налаживание коммуникаций.

Достижение эффективного функционирования перерабатывающих предприятий невозможно без осуществления инновационной деятельности, которая выступает в современных условиях как один из важнейших факторов экономического развития. Инновационная деятельность предприятий направлена на практическое использование новых технологий, видов продукции и услуг, методов организации и управления производством.

Особенность регулирования функционирования предприятий на основе инновационной деятельности состоит в необходимости достижения высоких конечных результатов с наименьшими затратами, гибкой адаптации производства к изменениям хозяйственной среды. Инновационная ориентация производства, связанная с возрастающим риском, требует определения целесообразности и оптимизации научно-технических решений с позиций системного подхода. Возрастающие требования к обоснованности инновационной деятельности регулятора функционирования предприятий предполагают изучение проблематики инноваций. Исходным для понимания сущности инновационного процесса стали труды австро-американского экономиста И. Шумпетера [4], относящиеся к первой половине нашего столетия. Именно Шумпетером впервые была разработана целостная инновационная теория.

Основная функция инновационной деятельности – это функция изменения. И. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития», говоря о «новых комбинациях изменений» в развитии производства и рынка, выделил пять типичных изменений: 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); 2) внедрение продукции с новыми свойствами; 3) использование нового сырья; 4) изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении; 5) появление новых рынков сбыта.

В литературе встречается как минимум два подхода к определению сущности инноваций. Так, одни ученые рассматривают инновацию как процесс, считают, что инновации – это обновление основного капитала или производимой продукции на основе достижений науки и техники, это закономерный процесс совершенствования общественного производства. Другие – утверждают, что нововведение – это идея, практика или продукт, то есть – это результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии.

В соответствии с международными стандартами (Положением Руководства Фраскати) инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Мы придерживаемся точки зрения, что инновация – это прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого и иного характера.

Инновационный процесс представляет собой последовательную цепь событий, в ходе которых новая идея распространяется в хозяйственной практике. Многие ученые [1, 2] рассматривают его как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, научно-технической, инновационной, производственной деятельности. При этом понимается, что научно-исследовательская деятельность направлена на получение новых знаний, научно-техническая – на получение, распространение и применение новых знаний для решения инженерных, экономических и гуманитарных проблем. Направлениями инновационной деятельности считается практическое использование научно-технического результата для получения нового и улучшения производимого продукта, способа его производства и удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах, совершенствования социального обслуживания.

Некоторые ученые под инновационной деятельностью понимают виды деятельности, связанные с получением, воспроизводством новых научных, научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере экономики. Таким образом, они отождествляют понятия «инновационный процесс» и «инновационная деятельность».

Мы придерживаемся точки зрения, что инновационный процесс – более широкое понятие, чем инновационная деятельность и что, к инновационной деятельности не относятся фундаментальные и научно-исследовательские работы прикладного характера, осуществляемые за счет бюджетного финансирования.

В условиях конкуренции производится отбор производителей в соответствии с рыночной конъюнктурой, соотношением спроса и предложения. Она выдвигает вперед того производителя, продукция которого соответствует текущему спросу. Следовательно, она заставляет производителя работать эффективно и качественно, осуществлять нововведения, способствующие развитию на качественно новом уровне всех элементов производственного процесса – основных и оборотных средств, трудовых ресурсов.

Достижение финансовой устойчивости в условиях конкуренции требует также систематического появления на потребительском рынке продукции, отличающейся новизной от существующего товара. Потребительский спрос все более ориентируется на более сложные изделия и услуги, базируясь на объективном процессе возвышения потребностей.

В условиях повышающегося интереса к новой продукции возрастает значение инновационной деятельности как главного фактора создания новинок, и тот производитель, который овладевает этим фактором, получает добавочную прибыль (сверхприбыль) за монополию на знания (научно-техническую ренту). Таким образом, разработка и выпуск новых видов продукции становится наиболее приоритетным направлением стратегии фирмы, так как определяет все остальные направления ее развития.

К характерным признакам рыночной экономики относятся конкуренция производителей, системный характер товарно-денежных отношений; экономический суверенитет производителя и потребителя; превышение предложения товара над спросом, а, следовательно, и устойчивый рост производства товаров, эффективности общественного производства и благосостояния людей.

Отечественной экономике свойственны другие признаки – затратный хозяйственный механизм, низкий организационно-технический уровень большинства предприятий, невысокая эффективность производства. Поэтому правомерно охарактеризовать ее как экономику переходного периода, в ходе которого должны быть решены следующие проблемы: повышение эффективности общественного производства, осуществление структурной перестройки и институциональных изменений в народном хозяйстве, повышение конкурентоспособности и расширение сбыта российской продукции на мировом рынке.

В этой связи возрастает роль инновационной деятельности как главного фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Вместе с тем возрастает значение процесса влияния на все виды деятельности предприятий с целью достижения максимальных результатов, то есть регулирования их функционирования.

Регулирование деятельности предприятий на инновационной основе в условиях рынка значительно усложняется в связи с необходимостью более гибкой адаптации к изменениям в окружающей хозяйственной среде. Эти изменения связаны с рядом макроэкономических процессов, происходящих в отечественной экономике.

Прежде всего, следует отметить влияние процесса реформирования организационно-правовых форм предприятий, в ходе которого создается много новых предприятий, меняются формы собственности, возникают новые хозяйственные связи. Это приводит к усложнению процесса регулирования деятельностью предприятий. Изменение имущественных отношений в этом процессе влияет на проблему регулирования. До перехода к рынку все формы поддержки предприятий оставались за государством. Это обстоятельство было обусловлено концентрацией отношений собственности на уровне государства и сведению функций предприятий исключительно к исполнительским.

Финансирование деятельности осуществлялось через систему централизованного планирования, преимущественно за счет бюджетных средств. Через систему централизованных планов государство определяло основные направления развития, выделяло соответствующие материальные и финансовые ресурсы, устанавливало сроки и объемы реализации продукции. Техническое перевооружение предприятий осуществлялось за счет части лимитированных государственных капитальных вложений и средства на эти

цели выделялись вышестоящей организацией. Фонд развития производства был только финансовым источником для затрат на капитальные вложения, но не давал предприятиям никаких прав на получение нового оборудования, материальных ресурсов на выполнение работ.

В процессе разгосударствления собственности взаимоотношение предприятий с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями стали определяться с помощью налогов.

В ситуации уменьшения доли государственной собственности на средства производства ограничились возможности государства в инвестиционной сфере. Происходит резкое сокращение государственных программ и дотаций в силу недостатка бюджетных средств.

В результате до недавнего времени происходило снижение инновационной деятельности. Если в конце 80-х годов инновационно-активных предприятий было 60–70% (то есть на уровне развитых стран), то в 2000 году – 4,7%, а в 2004 году – 3,6%. В 2005 году наметилось усилении инновационной активности предприятий. Так, доля предприятий перерабатывающей промышленности, осуществляющих какие-либо виды инноваций, возросла по сравнению с 2004 годом на 26 процентных пункта. При этом доля собственных денежных средств у этих предприятий в общих затратах на инновации составляет 77%. Таким образом, произошла замена приоритетов и в финансировании инноваций, переход с бюджетного финансирования на собственные средства предприятий.

Подтверждением низкого научного потенциала производственной науки служат показатели наукоемкости, выраженные долей затрат на исследования и разработки в общем объеме товарной продукции. В 1998 году в среднем по инновационно-активным предприятиям наукоемкость не превышала 0,6%, а в 1995 году составляла 0,8%. В результате доля инновационной продукции предприятий, занимающимися нововведениями, составляет незначительную долю – 2,2% от всей массы продукции.

В настоящее время наблюдается тенденция усиления государственной поддержки предприятий АПК. Проводятся меры по реализации Федеральной целевой программы стабилизации и развития агропромышленного производства в РФ на 2006–2010 г.г. В целях реализации предложений по стабилизации и развитию инженерно-технической сферы пищевых и перерабатывающих отраслей АПК и возрождения продовольственного машиностроения в программу включены мероприятия государственного стимулирования выполняемых работ и введение экономических и правовых механизмов, обеспечивающих ускоренное обновление технологий и оборудования на данных предприятиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глисин Ф.Ф., Остапкович Г.В.* Инновационная деятельность промышленных предприятий России в 1999 г. // Инновации. 1999. № 8.
2. *Мисаков В.С.* Стратегия развития инвестиционного потенциала в регионе // Перспектива – 2006. Нальчик: КБГУ, 2006.
3. *Румянцева З.П., Саломатин Н.А.,Акбердин Р.З. и др*. Менеджмент организации: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
4. *Шумпетер И.*Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1985.

УШАКОВА Е.И.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Понятие качества формировалось под воздействием историко-производственных и потребительских обстоятельств. Это обуславливалось тем, что каждое общественное производство имело свои объективные требования к качеству продукции и ее потребительским

свойствам. В связи с необходимостью контроля качества были разработаны методы сбора, обработки и анализа информации о качестве. При этом каждая фирма, каждое предприятие, функционировавшие в условиях рыночной экономики, стремились организовать наблюдения за качеством как в процессе производства, так и в процессе потребления.

В современной литературе существуют различные трактовки понятия «качество». Международная организация по стандартизации определяет качество как совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обуславливаемые или предполагаемые потребности общества.

Поэтому «качество» является комплексным понятием, отражающим эффективность всех сторон деятельности фирмы или предприятия. Поэтому понятие «качество» как атрибутивный фактор производства и потребления постоянно обсуждается научной общественностью и практиками. Большую роль в формировании современного представления о качестве сыграла Академия проблем качества Российской Федерации. В результате деятельности Академии проблем качества сформировалось концептуальное видение качества как одной из фундаментальных категорий, определяющих образ жизни, социальную и экономическую основу для успешного развития человека и общества.

Несомненно, понятие «качество» включает широкий диапазон значений. В литературе встречается подразделение на «внешнее» и «внутреннее» качество. Значение первого на практике влияет на реализацию продукции. Для экологически чистой сельскохозяйственной продукции «внутреннее» качество гораздо важнее. Здесь необходимо разработать специальные методы установления физических, химических и биологических свойств, с помощью которых можно воздействовать на компоненты продукции.

При определении экологически чистой сельскохозяйственной продукции основным критерием должна быть питательная ценность. При этом понимается необходимость обеспечения сбалансированного потребления, не вызывающего дисбаланса в организме человека и способствующего укреплению здоровья, поддержанию его иммунитета.

Безусловно, питательность сельхозпродукции при любой системе земледелия во многом зависит от погодных условий, инсоляции, особенностей почвы, сорта культуры, агротехнических приемов (сроков сева, ухода за посевами, уборки). Но при реализации питательную ценность часто путают с безвредностью (безопасностью) и обязывают потребителя платить высокую цену за продукцию.

Экологически чистая продукция характеризуется совокупностью физических (форма, размер, натуральный вес и т.п.) и биохимических (содержание белка, жиров, углеводов, витаминов, минеральных солей и т.п.) свойств. В связи с этим нельзя рассматривать категорию «качество экологически чистой сельскохозяйственной проекции» без учета таких составляющих, как, например, механическая загрязненность для молока, остаточное количество агрохимикатов и содержание нитратов для продукции растениеводства, наличие гормонов и антибиотиков для продукции животноводства и т.д. Несомненно, даже исходя из такой широкой трактовки понятия «свойство», которое дает ГОСТ, данные показатели не могут быть отнесены к свойствам, то есть объективным особенностям продукции, которые приобретаются только вследствие антропогенного воздействия. По нашему мнению, их следует именовать «состояние».

Можно согласиться с мнением В.С. Кривцова, С.Ф. Пословского, В.Д. Сверчака о том, что качественной всесторонней определенности продукции «соответствует некоторая совокупность свойств и некоторая совокупность состояний».

В.Н. Петрина высказывает мысль о том, что качество сельскохозяйственной продукции в правовом смысле представляет собой совокупность нормированных признаков, определяющих её токсикологическую безопасность и пригодность удовлетворять потребности людей в пище, а промышленности – в сырье. Таким образом, качество продукции в данном определении предстает не в виде совокупности свойств (и состояний), а как совокупность их характеристик.

В связи с этим, экологически чистой автором предлагается считать такую сельскохозяйственную продукцию, которая не оказывает канцерогенного, мутагенного или иного неблагоприятного воздействия на организм человека в процессе ее потребления, и которая обладает лучшим, чем обычная продукция свойствами.

Специфика экологически чистой сельскохозяйственной продукции состоит в том, что она производится для удовлетворения потребностей людей в продуктах питания, способствующих укреплению их здоровья. Именно с этой точки зрения следует рассматривать и ее признаки. Наиболее значимые показатели качества экологически чистой продукции закрепляются в гигиенических нормах и ветеринарных правилах.

В сфере производства и реализации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, на наш взгляд, должны действовать следующие принципы:

– приоритет охраны жизни и здоровья человека, обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения;
– научно обоснованное сочетание экологических и экономических интересов общества, дающих реальные гарантии прав человека на благоприятную для жизни окружающую природную среду и качественную продукцию;
– рациональное использование ресурсов с учетом законов природы, потенциальных возможностей окружающей среды, необходимости воспроизводства природных ресурсов и недопущения необратимых последствий для окружающей природной среды и здоровья человека.

В соответствии с Законом РФ «0 качестве и безопасности пищевых продуктов» при разработке новых пищевых продуктов (которыми являются органические продукты сельского хозяйства), новых технологических процессов их изготовления, упаковки, хранения, перевозок и реализации, сельскохозяйственные потребительские кооперативы обязаны обосновывать требования к качеству и безопасности таких пищевых продуктов, с учетом обеспечения их упаковки, маркировки и информации о них. Кроме того, потребительские кооперативы должны стремиться к сохранению качества и безопасности продуктов при их изготовлении и обороте, использовать программы производственного контроля качества и экологической безопасности, методики их испытания, а также устанавливать сроки годности таких пищевых продуктов.

Потребность в добровольной сертификации появляется при развитии свободных рыночных отношений и конкурентной среды. При этом вопрос необходимости сертификации обусловлен конкурентной борьбой, так как если производитель желает обеспечить себе конкурентные преимущества, в качестве одного из инструментов повышения конкурентоспособности он сертифицирует свою продукцию.

Важное значение в обеспечении качества продукции имеют способы сертификации продукции и ее информационное обеспечение, этапы которого можно сгруппировать следующим образом:

1. Сбор общей информации о сельскохозяйственном предприятии и уровне фонового загрязнения территории производства.
2. Сбор информации непосредственно о территории производства органической продукции растениеводства.
3. Сбор информации о применяемых технологиях производства продукции растениеводства в целом на предприятии.
4. Сбор информации о применяемых технологиях производства органической продукции растениеводства на предприятии.
5. Сбор информации об упаковке, хранении, реализации органической продукции, а также о мерах, применяемых на остальных звеньях в цепочке от производства до реализации конечному потребителю.
6. Сбор информации о системе ведения учетных записей в процессе производства органической продукции растениеводства.

Данная процедура, как нам представляется, должна быть пройдена при сертификации каждого вида произведенной органической продукции. Помимо этого не реже 1 раза в год необходимо инспектировать условия производства и реализации каждого вида органической продукции растениеводства.

Информацией для потребителя будут являться органический логотип и надписи на упаковке продукции в местах ее продаж. В России существует понятие «знак соответствия» – зарегистрированный в установленном порядке знак, которым по правилам, установленным в

данной системе сертификации, подтверждается соответствие маркированной им продукции установленным требованиям. При обязательной сертификации действие сертификата и знака соответствия распространяется на всей территории России. Действие органического логотипа должно также распространяться на всю территорию России.

Для роста объемов производства и реализации экологически чистой сельскохозяйственной продукции большое значение имеет реализация принципа научно обоснованного сочетания экологических и экономических интересов общества. Такой подход позволит принять правильные решения к производству и реализации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, обеспечить реальные гарантии прав человека на благоприятную окружающую природную среду и качественную продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Добкин В.Н.* Системный анализ в управлении. М.: Радио и связь, 1994.
2. *Егоров В.*Место и роль кооперации в цивилизационном пространстве // Вопросы экономики. 2005. № 4.
3. *Коновалов М.В.* Эволюция развития кооперации в России // Аграрная Россия. 2004. № 3.
4. *Чаянов А.В.* О сельскохозяйственной кооперации. Избранные главы и статьи. Саратов, 1999.
5. Экологизация аграрного производства как алгоритм решения проблем современного землепользования // Социально-гуманитарные знания. 2005. № 1.
6. Organic agriculture, environment and food security. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002.

ФЕДОРЧЕНКО А.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ СЖИГАНИЯ ТОПЛИВА С ПОПУТНЫМ УЛАВЛИВАНИЕМ И ПОЛЕЗНЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ CO_2 И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА СМЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

Проблема повышения экологичности современного производства является одной из важнейших, стоящих перед человечеством, и может считаться поистине одной из глобальных. Эффективные разработки в этом направлении относятся прежде всего к энергетической отрасли и могут быть использованы в силовых энергетических установках с целью получения электрической, механической и тепловой энергии. Однако этим их значение для экономики не ограничивается.

Известны газотурбинные установки (ГТУ), содержащие компрессор для подачи сжатого воздуха в качестве окислителя в камеру сгорания и в качестве вторичного воздуха для охлаждения продуктов горения ниже предельно допустимых температур для конструкционных материалов газовой турбины. При этом в камере сгорания осуществляется процесс сжигания топлива; высокотемпературные продукты сгорания под давлением подаются из камеры сгорания на лопатки газовой турбины, которая приводит во вращение электрогенератор или иную силовую установку (компрессор, насос и т.д.). А это уже, как легко догадаться, имеет прямое отношение к такой, скажем, социально значимой и одновременно запущенной сфере народного хозяйства, как ЖКХ.

Возникает вопрос: что происходит при этом с продуктами сгорания ГТУ? Классический вариант: они выбрасываются в атмосферу через дымовую трубу.

С целью повышения экономичности ГТУ они применяются и в виде парогазовых установок (ПГУ). При этом применяют две основные схемы:

а) с высоконапорным парогенератором, который одновременно выполняет функции парогенератора паротурбинной установки (ПТУ) и камеры сгорания ГТУ;

б) со сбросом продуктов сгорания, имеющих высокую температуру (350–4500С) в поверхностный теплообменник в виде парогенератора для получения пара энергетических параметров или в виде котла-утилизатора – для получения тепловой энергии в виде пара низкого давления или горячей воды с температурой до 250°С.

При этом КПД ПГУ достигает 42,8–49,8%, в то время как КПД ГТУ – лишь 20–31% (см. табл. 1).

Известные конструкции ГТУ имеют следующие отличительные особенности, которые наглядно можно продемонстрировать в сравнении с ПТУ.

В отличие от паровых турбин, на рабочие лопатки газовых турбин подаются непосредственно продукты сгорания. Теоретическая температура горения газотурбинных топлив (природный или попутный газ, легкие фракции жидких топлив) достигает 20000С. Между тем, даже самые дорогие жаропрочные металлы и сплавы допускают применение температур не более 9000С. На практике температура газов, поступающих на рабочие лопатки газовых турбин, находится в пределах 600–750°С.

Таблица 1

Сравнительная характеристика конструкций ГТУ и ПТУ

Наименование показателей	Размерность	ПТУ	ГТУ
1. Коэффициент избытка воздуха, α.	–	1,05	4,0–8,0
2. Теоретический объем кислорода, V_{O2}.	м³/м³ м³/кг у.т.	2,09 1,82	2,09 1,82
3. Расход воздуха, V_B.	м³/м³ м³/кг у.т.	10,45 9,12	39,8–79,6 34,7–69,5
4. Состав продуктов горения, в том числе: – азот (N_2), V_{N2}; – кислород ($O_2^{ИЗБ}$), V_{O2}; – диоксид углерода (CO_2), V_{CO2}; – водяные пары (H_2O), V_{H2O}.	 м³/м³ м³/кг у.т. м³/м³ м³/кг у.т. м³/м³ м³/кг у.т. кг/кг у.т. м³/м³ м³/кг у.т. кг/кг у.т.	 8,25 7,2 0,091 0,07 1,014 0,885 1,69 1,97 1,72 1,38	 31,4–62,8 27,4–54,8 6,27–14,63 5,47–12,77 1,014 0,885 1,69 1,97 1,72 1,38
5. Общий объем продуктов горения, $V_Г$, в том числе: – сухие газы, $V_{СГ}$.	м³/м³ м³/кг у.т. м³/м³ м³/кг у.т.	11,34 9,9 9,37 8,18	40,69–80,48 35,52–70,26 38,72–78,51 33,8–68,54
6. Концентрация газов в продуктах горения: – азот (N_2); – кислород ($O_2^{ИЗБ}$); – диоксид углерода (CO_2); – водяные пары (H_2O).	% от объема - “ - - “ - - “ - - “ -	 72,76 0,92 8,93 17,37	 77,26–78,12 15,41–18,18 2,49–1,26 4,84–2,44
7. Концентрация в продуктах горения сухих газов: – азот (N_2); – кислород ($O_2^{ИЗБ}$); – диоксид углерода (CO_2).	% от объема - “ - - “ - - “ -	 88,06 1,12 10,82	 81,19–80,08 16,19–18,63 2,62–1,29

В связи с этим с целью снижения температуры продуктов сгорания на выходе их из камеры сгорания применяют чрезвычайно высокий коэффициент избытка окислителя (воздуха) α, который с учётом вторичного охлаждающего воздуха достигает 4–8. Для сравнения можно указать, что современные технологии позволяют сжигать указанные выше виды топлива при предельно низких коэффициентах избытка воздуха вплоть до 1,02–1,05 (см. табл. 2).

Таблица 2

Характеристика параметров сжигания видов топлива

Параметры	Размерность	I	II	III
Начальная температура	ОС	660	660	660
Конечная температура	ОС	373	373	373
Степень расширения	-	4,1	9,2	9,2
КПД ГТУ	%	34,9	40	40

К чему приводят эти различия, рассмотрим на примере сжигания природного газа следующего состава: CH_4 = 95%, C_2H_6 = 1,0%; C_3H_8 = 0,6%; C_4H_{10} = 0,4%. Теплота сгорания такого газа составляет: высшая – $Q_в$ = 9456 и низшая – $Q_н$ = 8018 ккал/м^3.

Результаты балансовых расчетов при сжигании такого газа в топке парогенератора ПТУ при коэффициенте избытка воздуха α = 1,05 и при сжигании в камере сгорания ГТУ при α = 4-8 представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы, на выходе из камеры сгорания содержание химически чрезвычайно активного и агрессивного при высоких температурах избыточного кислорода в 70–160 раз, а содержание азота в 2,8–6,7 раз выше, чем при сжигании топлива в парогенераторах ПТУ.

Что касается таких продуктов реакции, как диоксид углерода (CO_2) и водяные пары (H_2O), то их общее содержание сохраняется неизменным, хотя концентрация резко уменьшается из-за разбавления избыточным количеством окислителя.

В связи с указанными обстоятельствами современным ГТУ свойственны следующие существенные недостатки:

1. Весьма высокое содержание избыточных количеств кислорода и азота в высокотемпературной среде продуктов горения, что способствует интенсивному образованию вредных для окружающей среды оксидов азота (NOX).
2. Резкое снижение в продуктах сгорания концентрации CO_2 с 10–12% до 1,5–3,0% при неизменном их общем количестве, что полностью исключает возможность извлечения этого опасного для климата Земли парникового газа экономически доступными средствами.
3. В ГТУ продукты сгорания используются в качестве рабочего тела и вступают в непосредственный контакт с высоконапряженными конструкционными материалами.

В отличие от паровых турбин, где рабочим телом является инертный пар с температурой не выше 560°С, температура агрессивных газов с чрезвычайно высоким содержанием кислорода достигает 800–900°С и имеет тенденцию к дальнейшему повышению.

В этих условиях, с одной стороны, резко снижаются эксплуатационный ресурс и надежность, с другой стороны, возрастают требования к применению дорогостоящих жаропрочных и коррозионно-стойких металлов и сплавов.

4. Используемые в качестве рабочего тела продукты сгорания состоят в основном из практически несжимаемого азота. В связи с этим коэффициент расширения газов в газовой турбине крайне низок и обычно находится в пределах всего лишь 1,5–5, в то время как в паровых турбинах этот показатель для пара достигает 1000–2500. Это приводит к снижению термодинамической эффективности ГТУ.

5. Реально используемый теплоперепад продуктов сгорания в газовой турбине ΔT составляет разницу между средним значением температур газов на выходе из камеры сгорания около T_1 = 700°С и T_2 = 400°С – на выходе из последней ступени газовой турбины ($\Delta T = T_1 - T_2$ = 300°С).

В то же время теплоперепад продуктов сгорания в парогенераторе ПТУ составляет разницу между средней температурой газов на выходе из топки парогенератора около Т1 = 1600°С и температурой газов на выходе из газоходов после конвективных поверхностей нагрева Т2 = 160°С ($\Delta T = T_1 - T_2$ = 1440°С), т.е. в 4,8 раза больше. Низкий теплоперепад приводит к снижению термического КПД ГТУ.

6. Современные ГТУ рассчитаны на сжигание только высококачественных топлив с высокой теплотой сгорания. Использование в них низкокалорийных сильно забалластированных газов весьма проблематично.

Так, например, в мире, и особенно в США, широко используется практика закачки CO_2 в нефтяные пласты с целью повышения нефтеотдачи. При этом в попутных нефтяных газах увеличивается содержание CO_2 и теплота сгорания такого газа постепенно снижается. При снижении теплоты сгорания ниже определенных значений попутные газы, все еще представляющие энергетическую ценность, не могут быть использованы в ГТУ.

7. При сжигании газотурбинных видов углеводородного топлива образуется значительное количество водяных паров (пирогенетическая влага). При этом полезно не используется ни сама опресненная вода, ни теплота их конденсации, что снижает тепловую экономичность.

8. В процессе эксплуатации ГТУ ни один из таких ценных компонентов продуктов горения, как диоксид углерода (CO_2), азот (N_2) и пресная пирогенетическая влага (H_2O), не используются в народнохозяйственных целях.

Исходя их всего вышесказанного, целью разработки и развития новой технологии сжигания топлива является устранение в значительной мере указанных недостатков и обеспечение существенного повышения экологической безопасности, надежности, экономичности и рентабельности эксплуатации газотурбинных установок.

Поставленные цели достигаются за счет следующих технических решений:

1. При сжигании топлива в камере сгорания в качестве окислителя применяется не воздух, а искусственная смесь кислорода с диоксидом углерода ($O_2 + CO_2$). При этом источником кислорода (O_2) является предвключенная воздухоразделительная установка (ВРУ), разделяющая воздух на кислород и азот.
2. Смешение этих компонентов в смесителе для обеспечения полного сжигания топлива осуществляется при концентрации кислорода в смеси, равной примерно 21% (как и в воздухе). В зависимости от типа и конструкции топливосжигающего устройства коэффициент избытка окислителя в зоне горения может находиться в пределах $\alpha = 1,05 – 1,15$.
3. Для охлаждения камеры сгорания и снижения температур газов на выходе из нее в качестве вторичных газов используется не окислитель, как в обычных ГТУ, а диоксид углерода (CO_2) без примеси кислорода (O_2).
4. Диоксид углерода (CO_2) подается как в смеситель, так и непосредственно в камеру сгорания с помощью рециркуляционного дымососа с отбором части наиболее охлажденных газов за последним из теплообменных аппаратов, установленных на тракте отвода дымовых газов.
5. Для более глубокого охлаждения продуктов сгорания на их пути за газовой турбиной устанавливается парогенератор или котел-утилизатор с получением пара энергетических параметров или горячей воды с температурой до 250°С.

Успешное техническое решение позволяет достичь следующих результатов:

1. Резко сокращается в продуктах сгорания количество азота (N_2) с 27,4 – 54,8 до 0,1–0,36 куб.м/кг у.т. (в 270–2000 раз), а также кислорода (O_2) с 6,27 – 14,63 до 0,07 куб.м/кг у.т. (в 78–180 раз), что обеспечивает радикальное сокращение выбросов в атмосферу такого опасного соединения как оксиды азота (NOX).
2. Рост концентрации диоксида углерода (CO_2) в продуктах сгорания с 1,5–3% до 95,0–99,5%, а при сжижении и до 100% обеспечивает реальную возможность для извлечения этого опасного для климата Земли парникового газа для полезного использования в экологически безопасных технологиях в качестве товарной продукции.
3. В проточной части камеры сгорания в отличие от агрессивной высокотемпературной газовой среды с чрезвычайно высоким содержанием кислорода создается защитная среда с большим содержанием диоксида углерода (CO_2) высокой концентрации и крайне низкими примесями.
4. Глубокое охлаждение продуктов горения ниже точки росы позволяет эффективно использовать теплоту конденсации водяных паров, которая составляет примерно 600 ккал/кг.
5. В отличие от практически несжимаемого азота (N_2) коэффициент сжимаемости диоксида углерода (CO_2) весьма высок. В связи с этим коэффициент расширения газов в проточной части газовой турбины возрастает по крайней мере на порядок.
6. В отличие от обычных ГТУ, в предлагаемом варианте можно сжигать и сильно забалластированные виды горючих газов, в которых содержание диоксида углерода достигает 90–95%, а теплота сгорания составляет всего 400–600 ккал/м^3, что достигается за счет снижения коэффициента рециркуляции продуктов горения и/или обогащения окислителя кислородом.
7. В процессе эксплуатации ГТУ можно получить такие ценные и полезные продукты, как диоксид углерода (CO_2), азот (N_2) и опресненная вода (H_2O), которые могут найти применение в качестве товарной продукции.

Поскольку стационарные ГТУ находят широкое применение в нефтяной и газовой промышленности можно отметить наиболее перспективные направления использования этих видов продукции.

Так, например, в нефтегазовой промышленности диоксид углерода и карбонизированная вода находят широкое применение (особенно в США) для закачки в пласты с целью весьма существенного повышения нефтеотдачи.

Азот достаточно широко применяется для поддержания высокого пластового давления на нефтяных месторождениях и имеет серьезные преимущества перед их заводнением. Широко используется азот и для создания газовой подушки с целью вытеснения и интенсификации добычи газа на истощенных газовых месторождениях, а также для повышения эффективности эксплуатации подземных газовых хранилищ.

ФЕТЮХИНА О.Н.

МЕЖСТРАНОВАЯ И ПРОДУКТОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПРОДУКЦИИ АПК

Глобальные рынки продукции АПК формируют модели спроса и потребления, имманентные как отдельным странам и регионам, так и конкретным группам продуктов [2, 4]. Наиболее масштабное дифференцирование этих факторов можно продемонстрировать, сравнивая энергетические структуры потребляемого продовольствия во всём мире и в развитых странах (рис. 1).

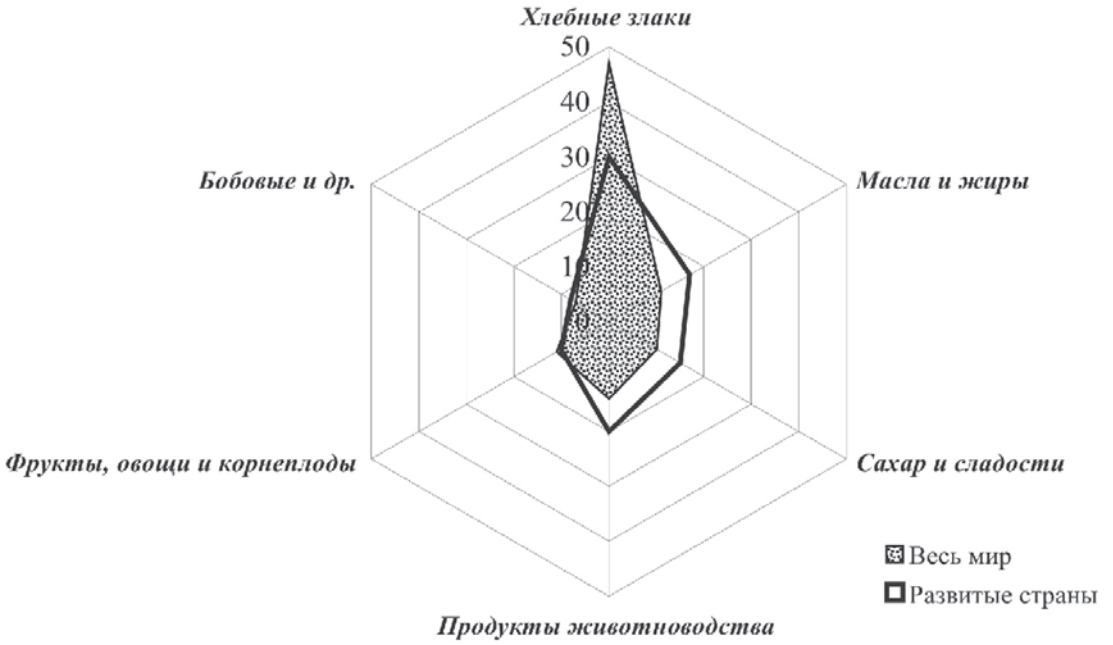


Рис. 1. *Энергетическая структура потребляемого продовольствия во всём мире и развитых странах, %.*

Модели спроса и потребления продовольствия в большинстве стран мира существенно изменились за последние 30-50 лет. Жители России, европейских стран и Северной Америки в зимнее время теперь могут покупать свежие овощи и фрукты со всех континентов вместо традиционных консервированных продуктов местного изготовления. По всему миру в повседневном меню получают распространение блюда так называемой этнической кухни (ethnic food) – корейская, китайская, мексиканская и др. Время, необходимое на подготовку питания, так же резко изменилось: можно купить уже подготовленные, нарезанные овощи, замороженные обеды, ежедневно заказывать в ресторанах различную пищу на вынос (carry-out service). Изменения в моделях потребления продовольствия привели к существенным количественным и качественным изменениям ассортимента питания. Например, в США в те-

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

чение прошлых 30 лет потребление на душу населения кофе, молока, яиц и красного мяса значительно снизилось, в то время как потребление сыра, безалкогольных напитков и мяса птицы увеличилось (рис. 2.).

Эти изменения в американской диете, также как и в других странах, произошли постепенно в течение долгого времени, обосновываясь частично увеличением этнического разнообразия населения, ростом доходов, торговли и возможностей транспортировки продуктов, большим количеством работающих женщин, предпочтением потребителя продуктов с улучшенным качеством и полезных для здоровья.

Для сравнения, в России после 1990 г. темпы социально-экономических изменений имеют более высокий уровень, и существенные изменения в диете происходят значительно быстрее. При этом, как видно из диаграммы на рис. 3, изменения в диете США и России отличаются и количественно, и качественно. Глобализация торговли продуктами АПК – один из важных факторов, которые увеличивают разнообразие и доступность продовольствия жителям большинства стран. Торговля, в свою очередь, определяется факторами со стороны поставки, характером относительного роста в факторах производства и управляемых спросом факторов, таких как рост доходов и изменяющиеся предпочтения потребителя. Как показано на рис. 4, жители стран с высоким доходом, такие как США, тратят большую долю своего продовольственного бюджета на мясные продукты, в то время как хлебопродукты – преобладающий компонент бюджета продовольствия населения более бедных стран, таких как Кения и Филиппины. Национальная кухня Японии, во многом сложившаяся благодаря географическими особенностями страны, обусловила высокий уровень потребления рыбы и морепродуктов.

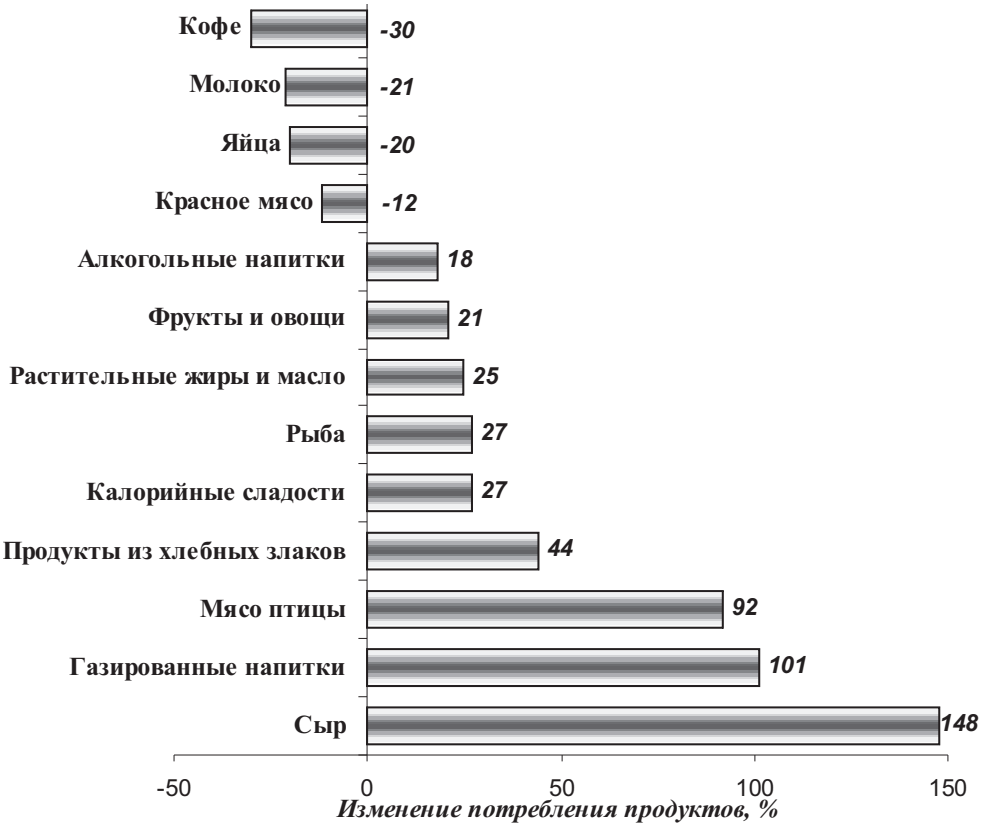


Рис. 2. *Уровень изменения потребления продовольствия на душу населения США 1975–2004 гг., %.*

Изменения в потреблении продовольствия в одном регионе оказывают влияние на производство и товарообмен других стран. В каждой стране торговая деятельность направлена на сбалансирование различий между производством и потреблением с учётом торговых связей в мировой экономике. С растущей взаимозависимостью изменения в потреблении могут оказывать основное влияние на рынки продовольствия во всем мире. За прошлые два десятилетия состав мировой сельскохозяйственной торговли подвергся существенному изменению. Сегодня торговля зерном больше не является основой для сельскохозяйственной тор-

говли, как это было раньше. Массовая сельскохозяйственная продукция (bulk - зерно, семена масличных культур, хлопок и табак) утратила свое прежнее значение, представляя менее 30% мировой сельскохозяйственной торговли. Страны, имеющие в экспорте более высокое содержание немассовой сельскохозяйственной продукции, в целом увеличили свою долю на глобальных рынках продукции АПК [3].



Рис. 3. *Уровень изменения потребления продовольствия на душу населения России, 2000–2004 гг., %.*

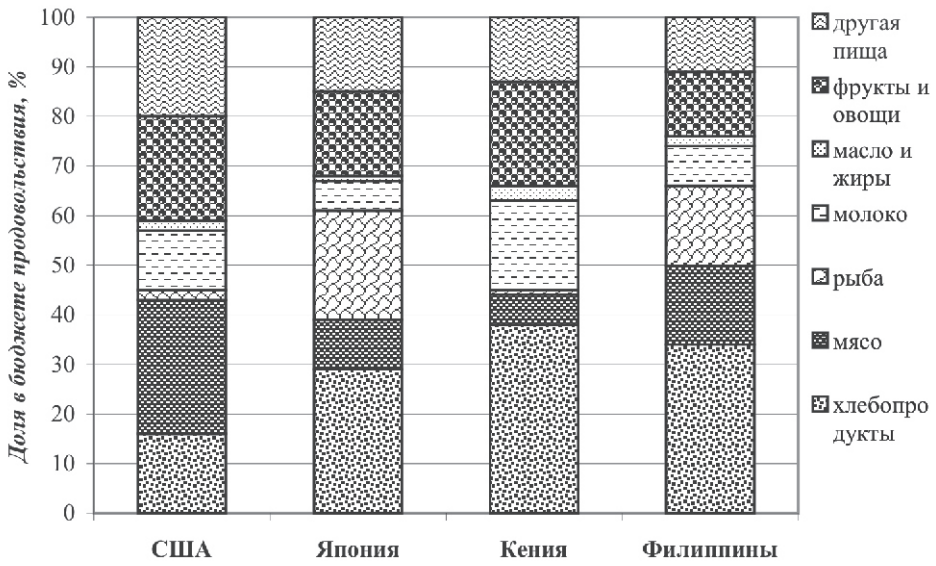


Рис. 4. *Структура продовольственного бюджета населения стран с разным уровнем доходов.*

Развитые страны импортируют большую часть обработанного продовольствия, чем развивающиеся страны, в то время как противоположная ситуация верна для массовой сельскохозяйственной продукции (рис. 5). В большинстве случаев, доля развитых стран в чистом импорте продовольствия увеличилась, показывая более высокий рост импорта, чем развивающиеся страны. Например, в 1980 г. развитые страны импортировали 70% мяса, реализуемого на глобальном уровне, а в начале этого века их доля увеличилась до 75% (табл. 1).

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

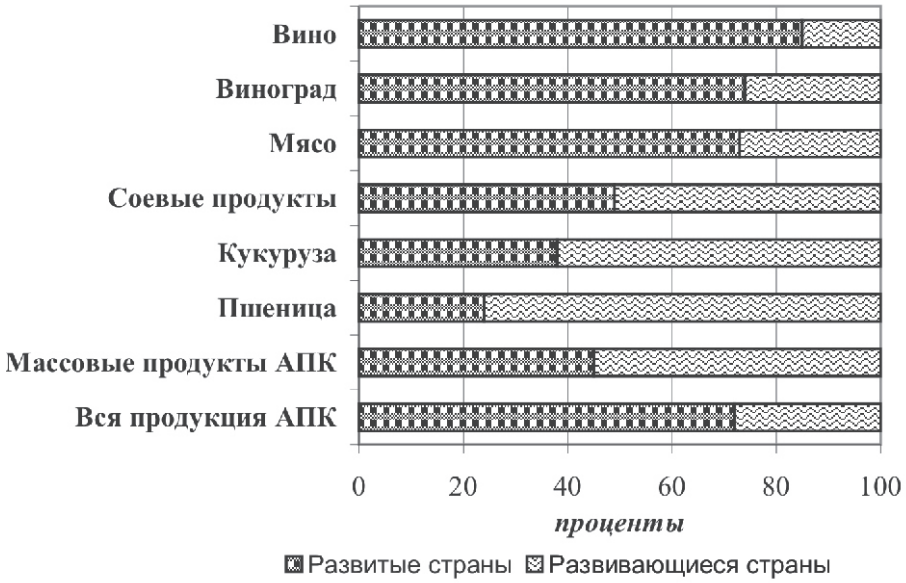


Рис. 5. *Доли в глобальном импорте продуктов АПК развитых и развивающихся стран.*

Таблица 1

Динамика доли развитых стран в глобальном импорте основных продуктов АПК

Продукция АПК	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.
Обработанные продукты					
Шоколадные продукты	0,69	0,75	0,74	0,71	0,73
Мясо	0,7	0,68	0,76	0,74	0,75
Печенье	0,47	0,62	0,66	0,69	0,7
Корм для домашних животных	0,91	0,97	0,93	0,89	0,86
Готовое питание	0,47	0,52	0,51	0,57	0,57
Вино	0,88	0,92	0,89	0,87	0,9
Фрукты и овощи					
Бананы	0,89	0,95	0,95	0,91	0,88
Виноград	0,81	0,82	0,84	0,76	0,76
Помидоры	0,95	0,92	0,94	0,95	0,95
Частично обработанные продукты					
Соевый жмых	0,84	0,77	0,75	0,64	0,49
Шкуры и кожи	0,86	0,74	0,54	0,42	0,42
Пальмовое масло	0,32	0,27	0,27	0,25	0,29
Соевое масло	0,1	0,18	0,11	0,07	0,08
Массовые сельскохозяйственные продукты					
Хлопковое волокно	0,56	0,67	0,48	0,35	0,34
Кукуруза	0,59	0,64	0,56	0,36	0,37
Рис	0,16	0,19	0,22	0,16	0,17
Табак	0,82	0,8	0,8	0,76	0,77
Соя	0,86	0,79	0,78	0,68	0,59
Пшеница	0,37	0,38	0,32	0,22	0,24

С ростом доходов мясо обычно становится более важным источником калорий в диете человека (рис. 6). В то время как связь между доходом и потреблением животноводческой продукции известна, связь между экономическим ростом и торговлей мясом менее определена. Регионы с более высоким ростом в потреблении мяса не обязательно становятся большими импортерами мяса. Расширение внутреннего производства мяса играет важную роль в формировании роста импорта. Импорт будет зависеть от уровня конкурентоспособности отечественных производителей на местных рынках. Исходные затраты, технология и уровни производительности животноводческих секторов различаются по регионам. Некоторые технологии производства легко копируются в различных регионах, в то время как другие менее адаптируемы к новым условиям.

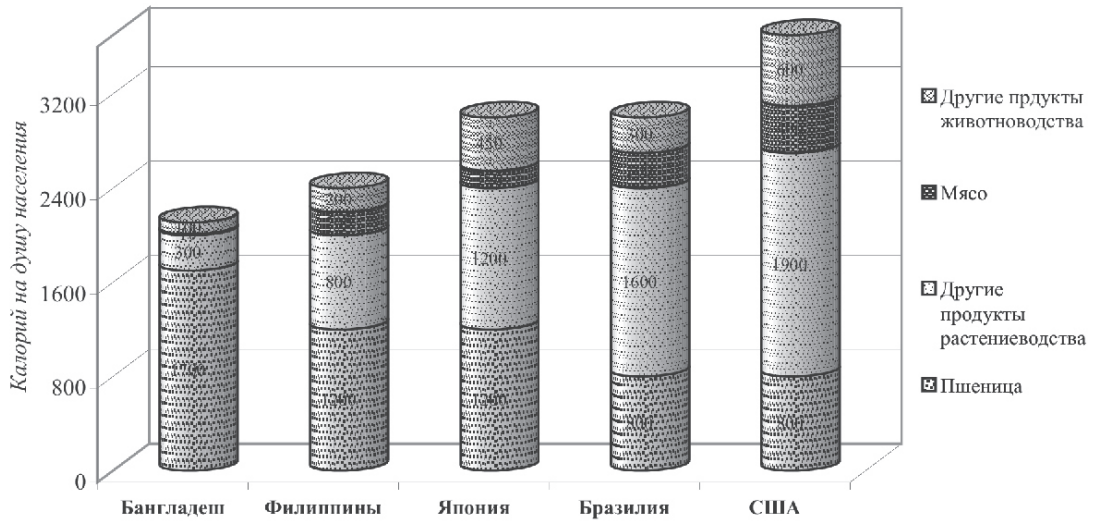


Рис. 6. *Уровень потребления и источники калорий продукции АПК в странах с разными уровнями доходов.*

Регионы мира с дешёвыми производственными факторами – корма, рабочая сила, оборудование и т.д. – имеют конкурентоспособные преимущества в первой фазе производства мяса, выращивания животных на фермах. Наличие больших площадей земли для сельского хозяйства способствует расширению мясных ферм и ранчо. Пастбища необходимы для выращивания стада КРС и других жвачных животных. Большие зернопроизводящие зоны могут поддержать интенсивный откорм свиней и птицы с низкими затратами на транспортировку кормов. Затраты на корма могут быть значительно выше, если корм транспортируется на большие расстояния: издержки по кормам в птицеводстве Японии на 60% выше, чем в США частично из-за транспортных расходов. Наличие земли также важно для решения вопросов утилизации отходов животноводства. Внесение удобрения как источника питательных веществ почвы – наиболее предпочтительный метод избавления от отходов, но поля не могут поглотить неограниченные количества этих отходов. Доступ к большим полям или пастбищам сокращает затраты, связанные с вывозом отходов. В дополнение к количеству и качеству ресурсов земли, плотность населения оказывает всё большее влияние на животноводство. Высокая плотность населения начинает ограничивать животноводство и производство его продуктов из-за проблем с загрязнением окружающей среды.

Наличие рабочей силы влияет на расположение производства мяса для экспорта. Много развивающихся стран имеет большие резервы дешевой рабочей силы, что даёт этим странам преимущество по расходам заработной платы в скотоводстве и переработке мяса. Близость дешёвой рабочей силы к главным источникам выращивания скота поддерживает развитие экспорта, ориентируемого на производство мяса. Бразилия, где производство и экспорт мяса птицы процветает, имеет значительные выгоды от комбинации близкорасположенных большого производства кормов и относительно дешёвой рабочей силы. Однако, другие факторы, такие как санитарные стандарты и болезни животных, часто вмешиваются, сокращая экспорт из развивающихся стран. В то время как заработная плата в развитых странах выше, различия в трудовой структуре рынка приводят к существенным различиям в уровнях заработной платы среди этих стран (рис. 7).

Затраты капитала в производство сельскохозяйственной продукции и её переработку также часто имеют значительные межстрановые различия. Высокие процентные ставки, макроэкономическая нестабильность и недостаточная прозрачность финансовых операций в развивающихся странах могут удержать местные инвестиции, например, в животноводстве и производстве мясных полуфабрикатов или готовой продукции, как это имело место в Аргентине в 2002 г. Крупный масштаб скотобоен и консервных заводов, необходимый для достижения экономически выгодных размеров, требует значительных начальных инвестиций, часто недоступен для финансовых средств маленьких фирм и небольших экономических систем. Однако, финансовый капитал, в отличие от рабочей силы и, конечно, земли, является интернационально мобильным. Иностранные инвестиции, используя дешёвую рабочую силу, доступную в развивающихся странах, смогли создать глобально конкурентоспособные ско-

тобойни и мясоконсервные заводы в этих странах, импортируя мясо или животных для дальнейшей обработки. Промышленность птицеводства Китая, которая использовала замороженное американское мясо бройлеров как производственный ресурс для дальнейшей обработки, реэкспортирует эту продукцию в Японию, демонстрирует такую возможность.

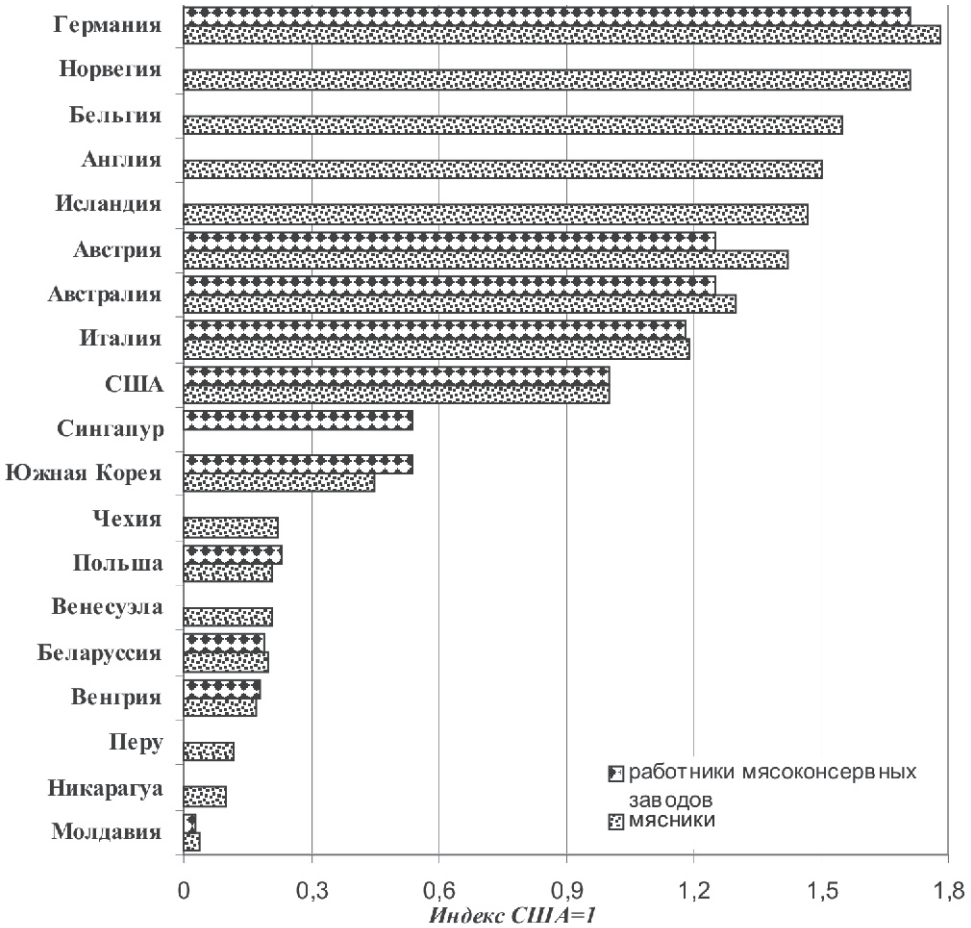


Рис. 7. *Индексы месячной зарплаты работников скотобоен и мясоконсервных заводов разных стран, США=1,0.*

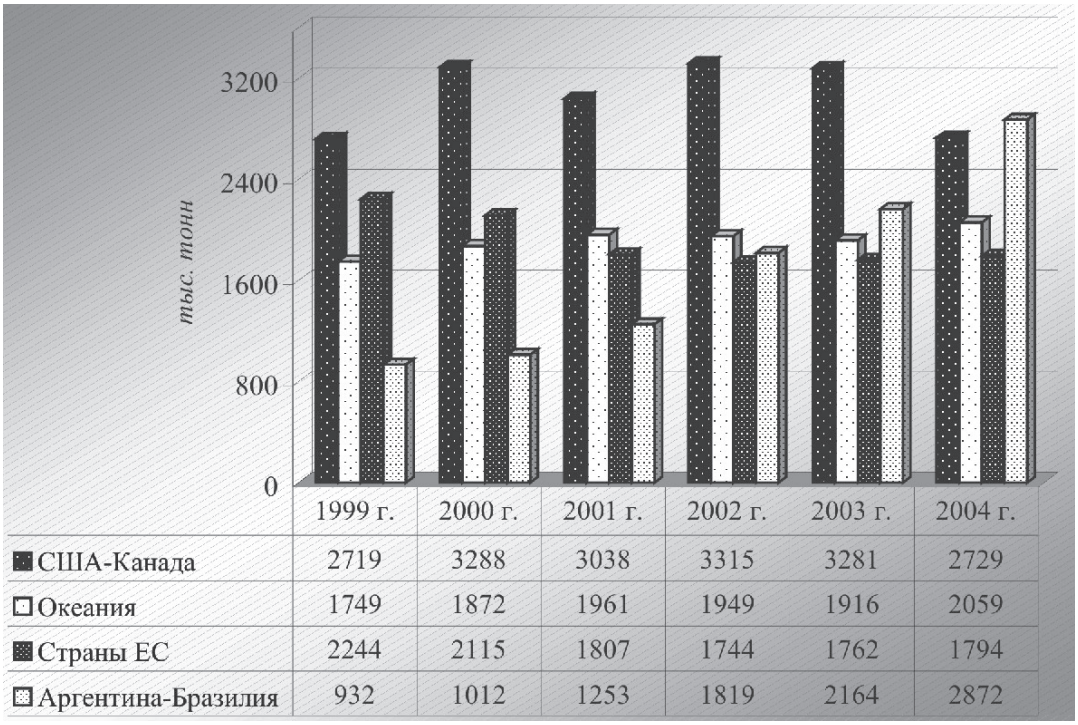
Географическое местоположение производства совместно с основными ресурсами – кормами, рабочей силой и капиталом - способствует определению места, где отрасли промышленного животноводства будут процветать. Наличие производства мяса рядом с большим количеством потенциальных потребителей позволяет операциям по обработке принимать экономически выгодные размеры и сокращать затраты распределения. Соглашения по торговым правилам между странами могут также расширить размер рынка, доступного для фирмы, создавая многонациональный рынок с общими правилами.

Перечисленные факторы, в частности, объясняют большую часть текущей мировой торговли мясом. До последнего времени США и Канада вместе формировали регион, лидирующий в экспорте мяса (рис. 8). США обладают значительным зерновым потенциалом кормов, трав и фуража, большим внутренним рынком и доступом к целому ряду крупных зарубежных рынков. Канада имеет подобные ресурсы и, хотя её собственное население является относительно небольшим, она имеет доступ к большому соседнему американскому рынку через североамериканское Соглашение о свободной торговле (NAFTA), а также и на более отдаленные международные рынки.

Другие главные компоненты текущей мировой торговли мясом также можно объяснить как результат эффективного использования обильных ресурсов для откорма животных и обрабатывающей промышленности мяса. Экспортные регионы Океании (Австралия и Новая Зеландия) и Южная Америка (Бразилия и Аргентина) используют многочисленные земель-

ные ресурсы для производства скота и говядины для экспорта (Океания и Южная Америка), баранины (Океания) и мяса птицы (Бразилия). Бразилия, в дополнение к крупному, производительному растениеводству и большим ареалам пастбищ, также извлекает выгоду из относительно дешёвой рабочей силы и большого внутреннего рынка. Активизация этих факторов обеспечила уверенный рост экспорта мяса этих стран, и на фоне произошедшего снижения продаж США (в 2004 г. в 1,5 раза по сравнению с 2002 г.) и незначительного прироста Канады позволило Южной Америке занять лидирующее место в рейтинге мировых экспортёров мяса.

Восток, страны Азии – Япония, Южная Корея и Тайвань – являются обычно самым большим в мире регионом, импортирующим мясо (рис. 9). Регион плотно населен, с горами и лесами, которые ограничивают землю, пригодную для сельского хозяйства, поэтому крупномасштабное производство кормов является относительно дорогим. Кроме того, регион имеет относительно высокие трудовые затраты. Восточно-азиатские производители домашнего скота должны нести высокие затраты на импортные корма, а расположение крупномасштабных ферм и заводов обработки мяса часто затруднено из-за проблем загрязнения и ограниченности земли. Несмотря на очевидное преимущества для производителей мяса Восточной Азии от близости к большим внутренним и региональным рынкам, регион в целом стал главной зоной, импортирующей мясо.

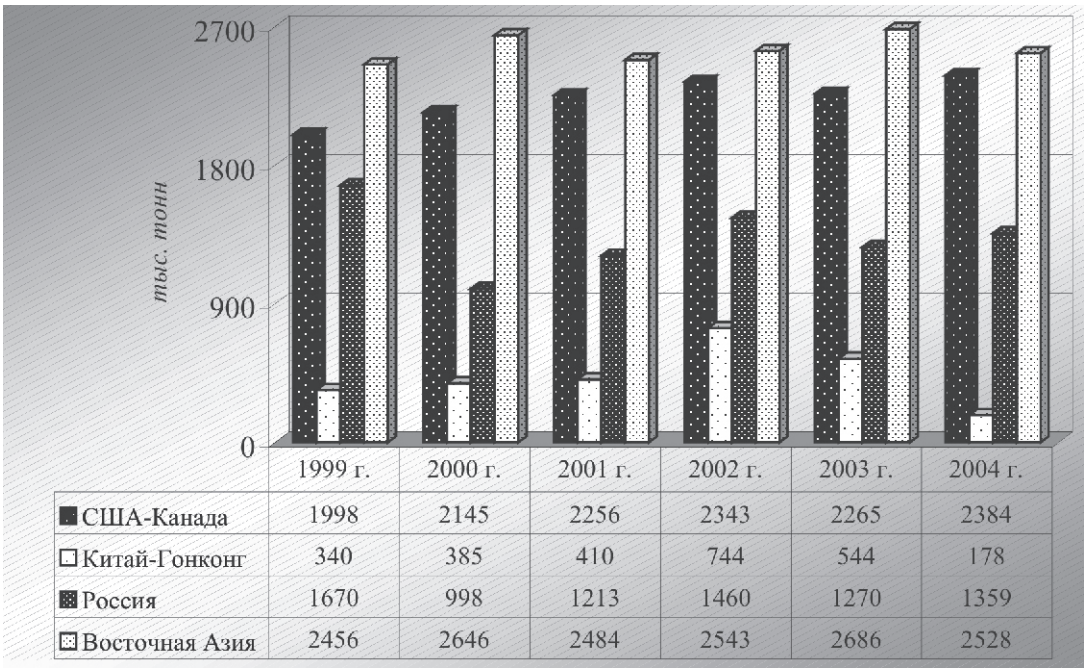


	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
США-Канада	2719	3288	3038	3315	3281	2729
Океания	1749	1872	1961	1949	1916	2059
Страны ЕС	2244	2115	1807	1744	1762	1794
Аргентина-Бразилия	932	1012	1253	1819	2164	2872

Рис. 8. *Динамика общего экспорта мяса по регионам.*

Япония импортирует мясо почти столько, сколько объединенный импорт всех развивающихся стран (рис. 10). Несмотря на быстрый экономический рост в большинстве стран Азии, только Япония выделяется как главный рынок для экспортеров мяса. В последние годы промышленно развитые страны - Южная Корея и Гонконг – являются наиболее быстро растущими рынками мяса. В то время как потребление мяса увеличилось в странах с низким и средним доходом, не было значимого изменения в экспорте на этих рынках. Одна из причин в том, что произошли изменения в мировом производстве мяса, связанные с быстрым ростом его производства, происходящем в Азии и Ближнем Востоке. Поскольку сектор животноводства расширяется в этих регионах, спрос на импорт мяса уменьшается. Внутреннее производство мяса в Азии шло в ногу с экономическим ростом и потреблением в регионе. В 1980 г. высокоразвитые страны Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) произвели 45% мирового мяса, в то время как Азия и Ближний Восток произвели меньше 20%. Но уже к началу 2000-х гг. страны ОЭСР произвели только 36% мирового мяса, в то время как доля

стран Азии увеличилась до 38%. Большая часть этого роста была обеспечена мясом нежвачных животных, чьё производство не требует значительных земельных площадей.



	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
США-Канада	1998	2145	2256	2343	2265	2384
Китай-Гонконг	340	385	410	744	544	178
Россия	1670	998	1213	1460	1270	1359
Восточная Азия	2456	2646	2484	2543	2686	2528

Рис. 9. *Динамика общего импорта мяса по регионам.*

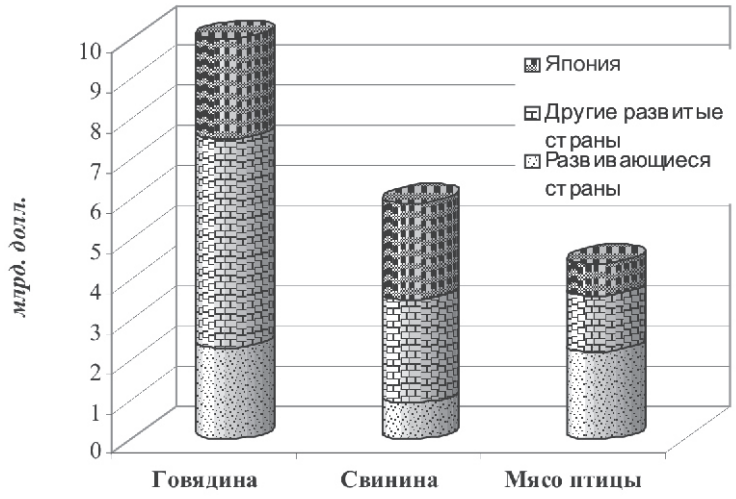


Рис. 10. *Межстрановая структура мирового импорта мяса.*

Импорт кормов для животноводства значительно переместился от развитых стран к развивающимся странам. Например, доля кормов из сои, импортированных развитыми странами в 1980 г., составляла 84%, но к началу 2000-х гг. снизилась к отметке менее чем 50%. Важность использования соевого жмыха в животноводстве была главным фактором, определяющим рост импорта в развивающихся странах. Рост животноводства Китая шел в ногу с его общим экономическим ростом, снижая спрос на импорт мяса. Значительные резервы рабочей силы с низкой заработной платой, сохраняющей низкие издержки производства, облегчили развитие скотоводства. В целом, увеличение внутреннего потребления было тождественно росту внутреннего производства. Мясо демонстрирует хороший пример, почему не всегда существует прямая связь между ростом потребления и торговым ростом.

Таким образом, межстрановый анализ спроса продовольствия может улучшить понимание глобальных тенденций развития рынков продукции АПК, выявляя количественные соотношения между спросом, составом продовольствия и уровнем доходов. Эти знания, в свою очередь, могут обеспечить критический вклад в оценку будущих глобальных потребностей в продовольствии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *АпатовскаяТ*. Обзор российского рынка фруктов // Russian Food&Drinks Market. 2005. № 3.
2. *Фетюхина О.Н*. Глобальный рынок продуктов питания // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 2.
4. *Фетюхина О.Н.* Динамика структуры глобальных рынков продукции АПК // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2007. № 2.
3. *Фетюхина О.Н.* Маркетинг и маркетинговая система АПК // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 2.
5. *Dyck J.H., Nelson K.E.* Structure of the global markets for meat // Agriculture Information Bulletin. Market and Trade Economics Division. Economic Research Service. U. S. Department of Agriculture, 2003.
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT) // http://apps.fao.org/.
7. International trade statistics – 2005. Geneva: WTO Publications, 2006.
8. *Marvin H., Seim D., Novenario-Reese M.J., Roxanne Clemens R, Martin L.* Global competitiveness of the U.S. pork sector / Staff Paper. № 301. Iowa State University,1998.
9. National Bureau of Economic Research, Occupational Wages around the World (OWW) Database // http://www.nber.org/oww.
10. *Regmi A.* Changing structure of global food demand and trade /Agriculture and Trade Report. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. 2001. May.
11. The World Bank // http://www.worldbank.org.
12. USDA-NASS. Agricultural Statistics // (http://www.usda.gov/nass).

ХАСЫКОВА Д.О.

ОРГАНИЗАЦИОННО-СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Особенностью современного этапа развития корпоративного и внутреннего финансового контроля является то, что внутренний финансовый контроль по сравнению с государственным финансовым контролем значительно расширяется и по целям, и по направлениям, сохраняя прямо или косвенно сочетание с государственным финансовым контролем.

Система внутреннего корпоративного финансового контроля на данном этапе своего развития остро нуждается в научно обоснованных практических и методических рекомендациях, выработанных на основе обобщения отечественного и зарубежного опыта.

Система внутрикорпоративного финансового контроля должна применяться не только в сфере оптимизации расходов и предотвращения убытков хозяйствующих субъектов, а также в контексте обеспечения экономической и финансовой безопасности, выявления угроз и рисков финансовой сферы, обеспечения эффективного механизма принятия финансовых решений.

Стратегия в области формирования системы внутрихозяйственного контроля -важная составляющая бизнес-стратегии компании.

Системы контроля в той или иной форме существуют на каждом предприятии. Тем не менее, приходится констатировать, что практика формирования в России полноценных систем внутрихозяйственного контроля только начинает складываться. Чем больше компания и чем сложнее ее организационная структура, тем выше требования к системам контроля и актуальнее задача повышения их качества.

Как сложная динамическая система, контроль представляет совокупность большого числа различных элементов, находящихся в тесном взаимодействии и непрерывном развитии [5, с. 218].

Основные свойства системы которые присущи и контролю, который в свою очередь представляет одну из основополагающих функций финансового управления на предприятии. Этот подход позволяет научно и обоснованно рассматривать любое финансовое явление или процесс в их внутренней взаимосвязи и взаимодействии. К основным свойствам любой системы относятся: наличие связей, в том числе обратных; делимость на части (эквипотенциальность); наличие структуры (упорядоченность элементов); целенаправленность; гомеостаз (свойство сохранения определенной устойчивости в некоторых заданных пределах при воздействии внешних факторов); многоаспектность.

В настоящее время в современной отечественной практике распространено мнение о финансовом контроле только как о функции финансового менеджмента. В международной науке такой подход считается неполным. Контроль – это не только и не столько одна из функций финансового управления. Финансовый контроль, на наш взгляд, это едва ли не важнейший элемент системы любого управления, в том числе и финансового на предприятии, под каким бы углом в каких бы структурных срезах (функциональных, процедурных, организационных, технологических и т.д.) не рассматривалась последняя.

Процесс финансового управления организацией включает следующие основные стадии: 1) финансовое планирование – сбор, обработка информации и выработка управленческого решения по поводу организации бюджета финансовых потоков организации (корпорации); 2) организация и регулирование реализации финансового решения; 3) финансовый учёт – сбор, измерение, регистрация и обработка информации, касающейся выполнения запланированных финансовых прогнозов в части финансовой отчетности корпорации; 4) финансовый анализ – разделение информации, полученной на стадии учета, на компоненты; их изучение и оценка для принятия следующих финансовых решений [3, с. 27].

Развитие науки финансового менеджмента также подтверждает и определяет место контроля в системе управления в качестве одной из функций или элементов [2, с. 11]. Причем везде отмечается, что контроль в последовательности функций, осуществляющих процесс управления, является завершающей функцией и служит в системе управления средством осуществления обратных связей. Без контроля, т.е. обратной связи, замыкающей систему управления в кольцо, невозможно длительное ее функционирование.

Финансовый контроль, несмотря на то, что является в данной системе завершающей стадией, служит основанием для планирования, поскольку посредством контроля собирается информация об использовании средств и состоянии объекта, вскрываются дополнительные резервы и возможности, определяются причины имеющихся недостатков в работе. Вся эта информация служит для дальнейшего финансового прогнозирования. Более того, посредством контроля осуществляется проверка выполнения планов, их корректировка, выясняются причины их невыполнения.

На стадии финансового планирования реализуются следующие контрольные функции: оценка рациональности возможных вариантов финансовых решений; соответствие финансовых решений принятым установкам и намеченным ориентирам общего управления предприятием, а также общей стратегии, т.е. генеральной программе действий и распределению приоритетов и ресурсов для достижения глобальных целей предприятия.

Для обеспечения рациональности и адекватности окружающим условиям самого курса действий и общей финансовой стратегии, для обеспечения соответствия финансовых управленческих решений самой возможности их успешной реализации (с точки зрения потенциалов организации) также необходим внутренний финансовый контроль. Если в стадию планирования не «включить» элемент контроля, ошибочность планирования в лучшем случае проявится на стадии организации и регулирования.

Внутрикорпоративный финансовый контроль в системе управления тесно связан не только с планированием, но и с другими элементами управления. Особое место занимает взаимосвязь контроля с финансовым анализом: контроль и анализ глубоко интегрированы. Финансовый анализ - это завершающая стадия процесса управления финансами корпорации, т.е. оценка информации о результатах выполнения управленческих решений в области фи-

нансов на основе ее разделения на различные составляющие и их соотнесения между собой. Данные внутрикорпоративного финансового контроля часто являются основой для проведения анализа.

С одной стороны, осуществление контроля внутри хозяйствующего субъекта невозможно без применения аналитических методов, с другой стороны, использование анализа с целью управления несет в себе и выполнение контрольной функции, например контроль обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования. Методы финансового анализа, используемые на стадиях осуществления контрольной деятельности, оценивают степень приближения фактических результатов к конечному пункту какой-либо управленческой программы. Контроль качества проведения финансового анализа необходимый этап при оценке информации относительно результатов выполнения финансовых решений корпорации на уровне ее менеджмента. На стадиях организации и регулирования реализации финансовых решений необходим контроль правильности хода их реализации для достижения необходимых результатов. Необходимо контролировать и рациональность осуществления организации и регулирования финансовых решений.

На стадии финансового учета должен быть обеспечен контроль за: 1) наличием и движением имущества; 2) рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; 3) состоянием выданных и полученных обязательств; 4) целесообразностью и законностью хозяйственных операций организации и т.д. Данные финансового учета служат информационной базой для контроля. С другой стороны, необходим контроль качества самого учета.

Таким образом, внутренний финансовый контроль организации является: 1) неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления; 2) «обособленной» стадией, обеспечивающей информационную прозрачность процесса управления на всех других стадиях.

Необходимо подчеркнуть важность финансового контроля в качестве средства осуществления обратной связи. Обратная связь проявляется в том, что результаты воздействия контроля на объект управления используются не только для принятия конкретного решения по данному объекту, но также и для корректировки самого финансового управления, осуществления стратегии и тактики управления финансами предприятия.

Недооценка того положения, что существует тесная взаимосвязь между финансовым контролем и другими функциями финансового менеджмента, а также, подход при котором внутренний финансовый контроль выступает только средством осуществления обратных связей, сводит его к проверке и выявлению нарушений, злоупотреблений, к наказанию виновных лиц [1, с. 32]. Внутренний финансовый контроль корпорации – это осуществление субъектами организации, наделенными соответствующими полномочиями (субъекты внутреннего контроля), либо в автоматическом режиме, заданном указанными субъектами и под их управлением, следующих действий: а) определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления финансами организацией (объекта контроля); б) сравнение фактических финансовых данных с требуемыми, т.е. с базой для сравнения, принятой в организации, заданной извне либо основанной на рациональности; в) оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, и степени их влияния на функционирование организации; г) выявление причин данных отклонений.

Цель внутреннего финансового контроля – информационная прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений. Внутренний контроль призван снабжать руководство предприятия качественной информационной базой для принятия финансовых решений. Качество информации определяется, прежде всего, её своевременностью, достоверностью и полнотой. Информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятия поступает из двух источников. В первую очередь, это формализованные источники информации: бухгалтерская (финансовая отчетность) или принятые в организации отчетные формы. Система внутреннего контроля предоставляет руководителю дополнительную информацию путем проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности организации или углубленных целевых проверок отдельных её аспектов. Полученная в ходе проверок информация носит более оперативный характер, она более достоверная, детализированная, в силу того, что проводится по инициативе (поручениям) руководителей в большей степени удовлетворяет потребности руководителей в информации нужного качества [4, с. 77]. Поми-

мо информирования, на наш взгляд, к целям системы внутреннего контроля следует отнести следующие: а) сохранение и эффективное использование финансовых ресурсов организации; б) своевременная адаптация организации к изменениям во внутренней и внешней среде; в) обеспечение эффективного функционирования организации в условиях конкуренции. Управление объектом (в том числе и финансовое) – это направленное воздействие на этот объект для его упорядочения, для сохранения, совершенствования и развития его структуры (строения и внутренней формы его организации), поддержания требуемого состояния (существования) или действия, направленного на реализацию какой-либо цели.

Для возможности осуществления таких воздействий в течении определенного времени (периода управления) необходимо иметь представление о степени управляемости данного объекта, т.е. в какой степени он поддается управлению или в какой степени в результате управления обеспечивается (обеспечивалось или будет обеспечиваться) поддержание требуемого состояния или действия объекта управления в соответствующий момент (период) времени. Степень управляемости объектом и отражена в понятии информационной прозрачности объекта управления. Без предельной информационной прозрачности объекта управления адекватное его восприятие невозможно, управленческое воздействие не принесет желаемого результата и будет утрачена управленческая связь с объектом. Информационную прозрачность объекта управления не следует отождествлять с информацией о его фактическом состоянии (действии). Последняя не обеспечивает адекватное восприятие объекта для возможности принятия эффективных финансовых решений. Для этого необходимо: 1) знать требуемое (желаемое) состояние (действие) объекта управления, позволяющее им эффективно управлять; 2) установить фактическое состояние (действие); 3) сравнить эти два состояния (действия); 4) оценить их различие.

Только после выполнения этих действий можно считать, что цель внутреннего финансового контроля достигнута – получена информация о степени управляемости объекта, т.е. объект информационно прозрачен для управления его финансами. Дальнейшими финансово-управленческими решениями в зависимости от конкретных обстоятельств могут быть: 1) не воздействовать на объект; 2) принять корректирующие меры для приближения фактического состояния (действия) объекта к требуемому; 3) изменить воздействие на объект, пересмотрев принятое ранее решение.

Внутренний финансовый контроль обеспечивает возможность принятия эффективных управленческих решений, а также их исполнение в интеграции с процессами организации и регулирования движения денежных ресурсов корпорации, управления ее финансовыми активами, капиталом и заемными источниками.

В литературе взгляды на функции внутреннего контроля различаются. Например, к функциям внутреннего контроля относят оперативную, защитную и регулятивную. С этим можно согласиться, но применительно к внутреннему финансовому контролю вместо выражения «регулятивная функция» точнее, по-нашему мнению, будет «упорядочивающая функция». Отметим еще одну важную функцию внутреннего контроля – превентивную. Предварительный контроль предупреждает нежелательные отклонения, защищает организацию от нежелательных последствий тех или иных действий. К вышеперечисленным функциям следует добавить информативную и коммуникативную.

На наш взгляд, очень важно определить понятие эффективности процесса финансового управления в корпорации. Предприятие управляется наиболее эффективно в том случае, если соблюдаются следующие условия и показатели:

1) деятельность предприятия соответствует принятому курсу действий, финансовой стратегии;
2) предприятие финансово устойчиво и конкурентоспособно;
3) обеспечена максимальная сохранность финансовых и других ресурсов, которые используются рационально и экономно;
4) соблюдается должный уровень полноты и точности первичных документов и качества первичной информации для принятия финансово-управленческих решений; достигается формальная разрешенность, временная определенность, представление и раскрытие данных в отчётности;

5) работниками предприятия соблюдаются установленные административные требования, правила и процедуры, положения о подразделениях, должностные инструкции, правила поведения, планы документации и документооборота, планы организации труда, приказы об учетной политике и иные приказы и распоряжения;
6) соблюдаются требования федеральных законов и подзаконных актов, изданных органами власти, а также полномочными органами местного самоуправления.

Достижение и соблюдение условий эффективного управления предприятием и его финансами есть основополагающая задача системы внутреннего финансового контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурцев В.* Оценка внутреннего аудита // Аудит и налогообложение. 2004. № 10.
2. *Ионова А.Ф.* Финансовый анализ: Учебник. М.: Велби, Проспект, 2007.
3. *Ковалёв В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. *Лапухин Н.В.* Экономическому контролю – современные технологические решения. М.: Финансы и статистика, 1989.
5. *МуруноваИ.А.* Общекорпоративный финансовый контроль центров управленческих затрат // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4(33).

ХОЛОД Л.Л.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ВУЗА С УЧЁТОМ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В связи с изменением в нашей стране механизма финансирования высшего образования очень важное значение для российской молодежи при выборе того или иного учебного заведения приобретает вопрос стоимости обучения в нем. Качественное образование с каждым годом становится все более затратным и поэтому руководству любого ВУЗа необходимо учитывать интересы всех субъектов его образовательной деятельности, в том числе молодежи – абитуриентов и студентов высшего учебного заведения.

Следует учитывать, что крайности при решении данной задачи весьма опасны, т.к. резкое повышение стоимости обучения сужает базу потенциальных абитуриентов, а слишком «дешевое» образование не позволяет ВУЗу развиваться и повышать качество обучения студентов. Поэтому при учете интересов субъектов образовательной деятельности ВУЗа желательно, с нашей точки зрения, применять системы поддержки принятия решений на основе информационных технологий.

Необходимая для разработки таких систем математическая модель управления финансовыми ресурсами ВУЗа в рыночных условиях, представлена на рис. 1. В ней сделан акцент на оптимизацию финансовых потоков между ВУЗом, его структурными подразделениями, студентами и сторонними организациями.

Проводя анализ информации о движении денежных средств между подразделениями учебного заведения и расчетах со студентами и сторонними организациями, можно выявить определенные закономерности в платежах. Для выявления таких закономерностей необходимо использовать информацию, хранящуюся в базах данных бухгалтерских проводок централизованной бухгалтерии учебного заведения. Отдельные зависимости можно определить, используя метод экспертных оценок. Очевидно, что эти зависимости изменяются во времени под влиянием базовых макроэкономических показателей и других факторов.

Полученную информацию можно формализовать, введя коэффициенты взаимных расчетов между субъектами образовательной деятельности ВУЗа. Эти коэффициенты имеют значение доли от единицы финансовых ресурсов ВУЗа, которую он должен перевести другому субъекту расчетов (или получить от него). Составим из коэффициентов взаимных расчетов матрицу V(t). Элементы $v(t)_{ij} \geq 0$ матрицы, 1≥I≥n, 1≥j ≥ m при I≠ j имеют значение доли

единицы финансовых ресурсов субъекта его образовательной деятельности j, которую он должен перевести субъекту образовательной деятельности i.

Полученную информацию можно формализовать, введя коэффициенты взаимных расчетов между субъектами образовательной деятельности ВУЗа. Эти коэффициенты имеют значение доли от единицы финансовых ресурсов ВУЗа, которую он должен перевести другому субъекту расчетов. Составим из коэффициентов взаимных расчетов матрицу V(t). Элементы матрицы, $1 \geq I \geq n$, $1 \geq j \geq m$ при $I \geq j$ имеют значение доли единицы финансовых ресурсов субъекта расчетов j, которую оно должно перевести субъекту расчетов i. В математической модели необходимо также отразить возможность вложения внебюджетных средств в различные мероприятия, осуществляемые ВУЗом, или размещение их на депозите. В случае долгосрочного планирования необходимо также смоделировать параметры определенных бизнес-планов и инновационных проектов данного высшего учебного заведения. Для того, чтобы данные зависимости были представлены в математической модели введем коэффициенты эффективности вложения денежных средств в определенный i-ый субъект экономической деятельности ВУЗа. Эти коэффициенты обозначим и расположим по диагонали матрицы V(t).

В матрице V(t) представлена информация о взаимных расчетах следующих субъектов экономических отношений. Первые k участников расчетов являются структурными подразделениями ВУЗа, с k+1 по n – студенты и сторонние организации, от которых поступают финансовые средства в ВУЗ, а с n+1 по *m* – студенты и сотрудники ВУЗа, а также сторонние организации, которым платит учебное заведение и его структурные подразделения.

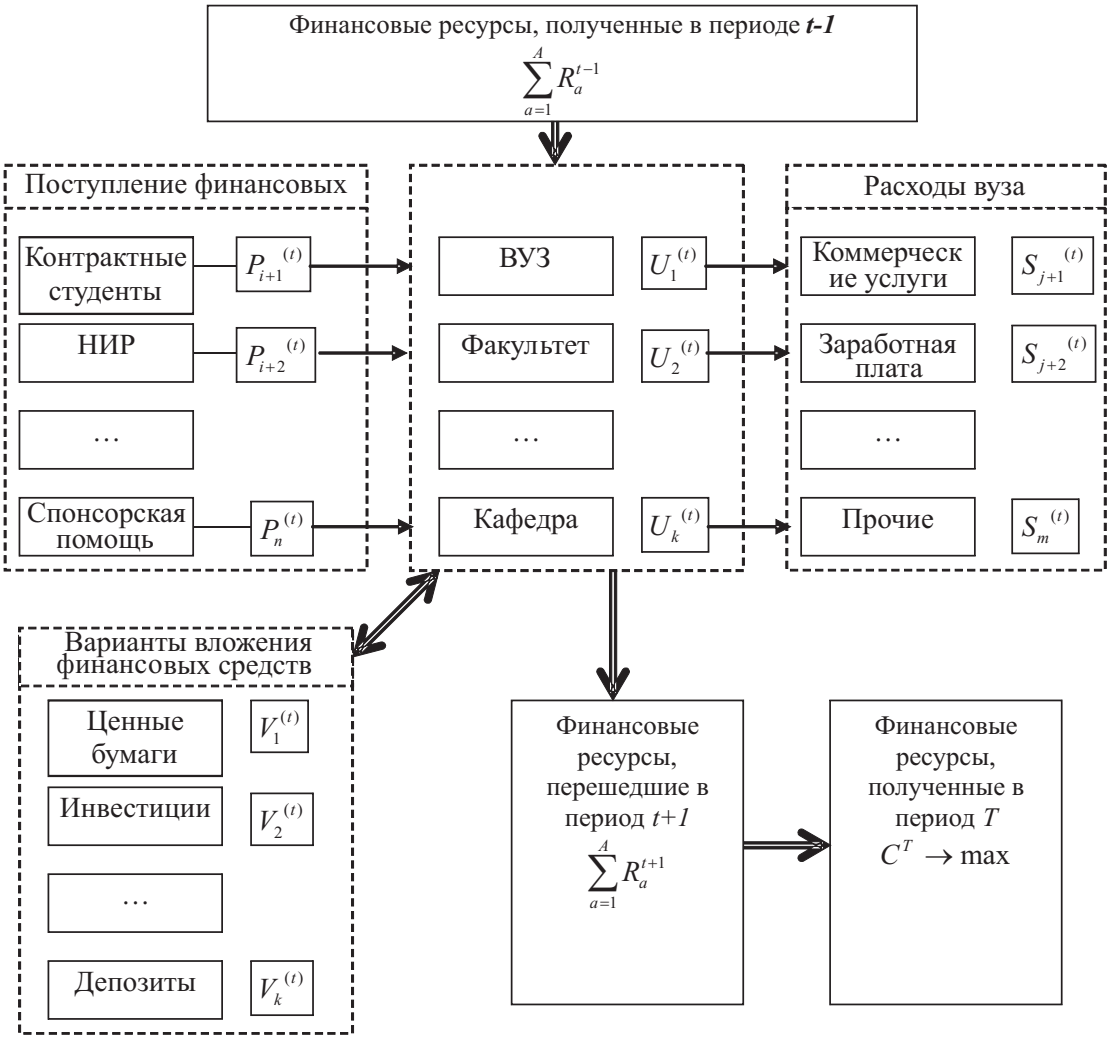


Рис. 1. *Математическая модель управления финансовыми ресурсами ВУЗа, отражающими интересы субъектов его образовательной деятельности.*

В описываемой математической модели необходимо отразить сведения о суммах входящих и исходящих из высшего учебного заведения платежей. С целью моделирования входящих финансовых потоков введем переменные , i=i+1, n, обозначающие суммы денежных средств, поступающих от i-ой сторонней организации (или студента) ВУЗу. Используя эти переменные, можно смоделировать как бюджетную, так и внебюджетную составляющие финансирования ВУЗа. Переменные $P_i(t) \geq 0$ можно задать, используя информацию о планируемом бюджетном финансировании учебного заведения (если оно есть), а также о предстоящих поступлениях внебюджетных средств согласно договорам на оказание образовательных и других платных услуг, проведение научных работ и т.п. Помимо этого, в ряде случаев необходимо приметь метод экспертной оценки предстоящих поступлений денежных средств ВУЗу. Для того, чтобы отразить в математической модели исходящие финансовые потоки, введем переменные $S_j(t) \geq 0$, j=j+1, m), имеющие значение сумм, которые необходимо учебному заведению или его структурному подразделению выплатить субъекту экономической деятельности ВУЗа j, не входящему в его структуру. Через эти переменные можно смоделировать предстоящие выплаты не только конкретным субъектам, но и по определенным статьям, например, заработная плата или коммунальные платежи. Для оценки сумм предстоящих расходов необходимо использовать информацию, содержащуюся в сметах с учетом изменения макроэкономических показателей.

Рассмотрим промежуток планирования, состоящий из T периодов (дней, недель, месяцев). В момент времени t в расположении органов управления финансами учебного заведения имеется некоторая начальная сумма C^0. Ее требуется распределить между структурными подразделениями, то есть найти вектор распределения $R^t = (R_1^t, R_2^t, ..., R_k^t)$, удовлетворяющий ограничениям на сумму распределяемых средств $\sum_{a=1}^{A} R_a^t \leq C^0$ и требованиям выполнить обязательные платежи $\sum_{a=1}^{A} t_{ij} R_a^t = S_j(t)$, j=(j+1,m). После проведения расчетов руководство высшего учебного заведения сможет оперировать на следующем этапе суммой $C^1 = \sum_{a=1}^{A} (\sum_{a=1}^{A} t_{ij} R_a^t + \sum_{i=i+1}^{n} t_j P_i)$.

Полученные средства затем вновь используются в расчетах как начальные на следующий период и так далее с учетом ограничений на сумму вложений в каждом периоде и требований выполнить обязательные платежи. В последний момент рассматриваемого периода получим вектор $R^T = (R_1^T, R_2^T, ..., R_k^T)$. Выбор вектора распределения финансовых ресурсов R^{t+1}, которое возможно при наличии суммы C^t не является однозначным. Поэтому последовательность $\{R^1, R^2, ..., R^T\}$ является лишь одним из возможных распределений ресурсов. Можно по различным критериям оценивать целесообразность выбора той или иной последовательности. Рассмотрим, например, целевую функцию вида max(C^T). Такая целевая функция означает увеличение финансовых ресурсов ВУЗа на конец определенного периода T. Таким образом, математическая формулировка изложенной модели будет иметь следующий вид: $C^T \rightarrow \max$ (1)

При ограничениях:

$$\sum_{a=1}^{A} R_a^t \le \sum_{a=1}^{A} R_a^{t-1} \ , \tag{2}$$

$$C^T = \sum_{a=1}^{A} (\sum_{i=1}^{n} f_j\ (t) R_a^t + \sum_{i=i+1}^{n} f_j\ (t) \overline{P}_i(t) \quad , \text{t=1, T} \tag{3}$$

$$R^t \ge 0\,, \tag{4}$$

$$\sum_{a=1}^{A} t_{ij}\, R_a^t = S_j(t) \ , \ \text{j=(j+1,m)}, \tag{5}$$

где: C^T – сумма финансовых ресурсов ВУЗа в момент *t*; R_a^t – вектор распределения финансовых ресурсов между структурными подразделениями ВУЗа в момент t; t – период времени; $f_j\ (t)$ – коэффициенты расчетов между подразделениями ВУЗа в момент t; $P_i(t)$ – вектор входящих финансовых потоков i-ым структурным подразделениям ВУЗа в момент t; $S_j(t)$ – вектор обязательных платежей структурных подразделений ВУЗа j-му субъекту образовательной деятельности в момент t; T – конечный период планирования.

Данная модель является задачей линейного программирования. Она представляет интерес для органов управления финансами ВУЗа. Интерес к этой задаче определяемся тем, что её решение позволяет, основываясь на планируемых и фактических финансовых потоках ВУЗа и определенных критериях оптимальности, получить рекомендации по корректировке смет как ВУЗа в целом, так и его структурных подразделений и филиалов.

Рассмотренная математическая модель управления финансовыми ресурсами высшего учебного заведения учитывает интересы вех субъектов его образовательной деятельности, в том числе и студенческой молодежи. Она прошла апробацию в ряде ВУЗов и используется при планировании, разработке и обосновании решений по управлению их финансовыми ресурсами.

ХОЛОДОВ О.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время внутрихозяйственные производственно-экономические отношения в сельскохозяйственных предприятиях вызывают особое внимание, объясняющееся уровнем возможной самостоятельности производственных подразделений, как собственников средств производства, расширением функциональных возможностей последних.

Существует некоторая косвенная грань между понятиями «производственные» и «экономические» отношения. Сущность производственных отношений проявляется в сфере производства, владения, распоряжения и распределения материальных благ. Экономические отношения представлены в виде ценообразования, планирования, все, что связано с товарно-денежными отношениями.

Специфика существования производственного отношения обусловлена особенностями процесса взаимодействия субъектов производства. Взаимодействие субъект-субъект составляет содержание производственного отношения, реализующегося посредством экономической деятельности. В процессе экономической деятельности производственные отношения представляют собой особый вид экономических отношений, возникающих между субъектами материального производства, обусловленных спецификой их

экономического интереса и проявляющихся в результатах труда. Производственное отношение есть опосредованное экономической деятельностью и выступающее в форме социально-экономической материальности взаимодействия субъектов по поводу процесса производства, обусловленное спецификой их экономических интересов в рамках объективно реализующейся экономической необходимости и проявляющееся в результатах человеческого труда.

Критерием материальности производственных отношений является их не прохождение через сознание субъектов общественного производства. Указанный критерий является общим для всех производственных отношений независимо от их принадлежности к тому или иному конкретно-историческому способу производства. Непосредственно из-за материальности не вытекает социально-экономическая характеристика производственных отношений. Специфика той или иной системы производственных отношений заложена не в их материальности, а в процессе, в котором она проявляется.

Система производственных отношений наряду с материальностью характеризуется также объективностью. Выступая различными свойствами производственных отношений, материальность и объективность раскрывают процесс экономического развития с различных позиций, т.е. в соответствии с содержательной определенностью каждой из них. Вместе с тем принадлежность материальности и объективности – этих различных свойств производственных отношений – единому экономическому организму не исключает возможности их пересечения или даже частичного наложения.

Детерминация объективного развития системы производственных отношений совокупностью материальных условий и факторов приводит к тому, что оно осуществляется как процесс, независимый от сознания субъектов материального производства и протекающий в соответствии с закономерностями способа производства. Однако специфику своей объективности данный процесс осуществляет в соответствии с законами собственного развития системы производственных отношений. По мере движения от глубинных закономерностей способа производства к их проявлению в форме хозяйственной практики ослабевает причинная зависимость экономической материи от сознания субъектов производства. Становится очевидным, что критерий объективности производственных отношений находится в сфере причинно-следственной обусловленности их развития, как естественно-исторического процесса.

Ускорение или замедление развития производственных отношений зависит, во-первых, от избранных и реализованных вариантов развития производительных сил; во-вторых, от конструирования звеньев хозяйственного механизма с помощью норм и права. И от того, в какой мере избранные и реализованные варианты научно-технического прогресса и формы хозяйствования адекватны объективным потребностям социально-экономического прогресса, во многом зависят возможности ускорения или замедления процесса развития производственных отношений.

Исследование системы производственных отношений должно происходить во взаимосвязи с производительными силами и формами хозяйственной деятельности. Подтверждением объективной необходимости исследования по причине обусловленности производственных отношений производительными силами и формами хозяйственной деятельности, является принадлежность указанных подсистем к единой системе способа производства.

Производственные отношения не могут появиться вне их опосредования производительными силами. Без предварительного соединения рабочей силы со средствами производства не может реализоваться взаимодействие «субъект – субъект», которое обуславливает возникновение производственных отношений. Производительные силы являются непросто опосредующим звеном производственных отношений, но и определяют специфику развития последних на конкретном историческом периоде развития.

Необходимо отметить, что развитие производственных отношений не может быть всецело объяснено их однозначной предопределенностью производительными силами, т.к. оно во многом зависит от сформировавшегося конкретного хозяйственного механизма. Проявляясь в формах хозяйственной деятельности, производственные отношения воспринимают их обратное влияние. Поэтому если формы хозяйственной деятельности неадекватно отражают организационную структуру производственных отношений, то последние не достаточно полно реализуют возможности своего развития.

В формировании и развитии производственных отношений существует двоякая связь. Во-первых, они отражают структурную организацию производительных сил, во-вторых, сами должны быть адекватно отражены в формах хозяйственной деятельности. Вышеприведенное позволяет нам сделать вывод, что чем глубже система производственных отношений отражает структурную организацию производительных сил, а формы хозяйственной деятельности – структуру производственных отношений, тем полнее возможности в развитии производственных отношений превращаются в действительность.

Сущность формации образуют ее производственные отношения, определенная совокупность которых составляет базис формации, который определяет ее надстройку.

По мнению Старченко В.М. надстройку общества составляет система отношений и взглядов – политика, право, мораль, религия, философия, искусство. Разработкой и практическим претворением в жизнь этих отношений и взглядов заняты: государство, партии, церковь, различные институты, общественные организации. При этом все названные государственные и общественные структуры почти всегда, выступают, как собственники, и имеют свои интересы непосредственно в сфере производства и обращения товаров. Поэтому надстройка, её структурные формирования оказывают значительное влияние на содержание и характер производственных отношений и являются активными их участниками [3].

В системе производственных отношений многие экономисты выделяют организационно-экономические отношения, которые возникают в процессе организации производства. Эти отношения нельзя отнести к одному конкретному способу производства или укладу. Основополагающая функция организации заключается в том, чтобы установить наиболее рациональные пропорции между элементами производительной силы. Организационно-экономические отношения отражают характер взаимосвязи между факторами производства, составляющими производительные силы.

Вторая составляющая производственных отношений, относится к отношениям, которые проявляются между людьми по поводу присвоения ими средств и результатов производства.

В системе производственных отношений определяющее место принадлежит собственности на средства производства и результаты труда. По мнению Анохина В.А. сущность производственных отношений определяется тем, в чьей собственности находятся средства производства и каким образом осуществляется соединение непосредственного производителя со средствами производства. Следовательно, владение, пользование, распоряжение, а также присвоение средств и результатов производства является важнейшим элементом производственных отношений, определяющих характер и направление развития всей системы связей в трудовых коллективах [1].

В зависимости от форм собственности присвоение и владение средствами и результатами производства осуществляется по-разному. Многоукладная экономика сформировавшаяся в АПК России, характеризуется сочетанием различных форм собственности и хозяйствования: частной, общей долевой, общей совместной, государственной и муниципальной. За последние 15 лет в отрасли сельского хозяйства произошли существенные изменения в области собственности, и их форм.

Важным моментом аграрных реформ является законодательное признание в сельском хозяйстве частной формы собственности, на базе которой формируются крестьянские (фермерские) хозяйства. Прошедшие изменения в области собственности сельскохозяйственного производства отложили определенные изменения в сущности производственных отношений на предприятиях отрасли.

Сегодня, взаимосвязи в системе производственных отношений при многообразии форм собственности ставят перед теорией и практикой новые вопросы. Их решение обусловлено необходимостью осознавать объективные основы, прежде всего, организационных условий, экономических интересов и отношений в системе производственных отношений и, следовательно, в сфере действия экономических законов.

Значительную роль в развитии производственных отношений занимают распределительные отношения. Распределение в системе производственных отношений тесно взаимосвязано с основными фазами процесса воспроизводства – производством, обменом и потреблением. Определяющая роль в этом процессе, естественно, принадлежит производству, характер которого формирует и способ распределения. Распределительный процесс – непассивный, он влияет на производство и на потребление. Характерными чертами современного этапа

развития аграрной отрасли является активизация распределительных отношений, как мотивационный механизм в достижении конкретных производственных целей.

Немаловажным элементом производственных отношений является обмен. Развитие отношений обмена основано на углублении разделения труда, а сам он обслуживает всю совокупность хозяйственных связей, складывающихся на основе общего, частного и единичного разделения труда. В его систему включается, в частности, обмен между отраслями, регионами, предприятиями, структурными подразделениями.

В условиях товарного производства обмен выступает в форме товарно-денежного обращения. Поэтому на современном этапе развитие и совершенствование отношений обмена неразрывно связано с более полным использованием товарно-денежных отношений в соответствии с присущим им новым содержанием в условиях рынка.

Если производственные отношения – это система, связанная с распоряжением, владением и разделением материальных благ, то экономические отношения представляют собой категорию товарно-денежных отношений, обеспечивающую непрерывность производства, на основе взаимовыгодности производства и реализации товаров, предоставления услуг.

Экономические отношения логично рассматривать как определенную часть производственных отношений, которая при установлении связей и взаимодействий, обуславливает затраты труда и средств, а также формирование и распределение доходов, полученных в результате их осуществления. Однако такое понятие не регламентирует рассматривать производственно-экономические отношения только со стороны затрат и доходов, т.к. затраты и доходы определяются различными факторами. Например, затраты зависят от размера и структуры производственного потенциала предприятия, от объема и ассортимента производимой продукции, системы оплаты труда и т.д. Объем доходов зависит в первую очередь от себестоимости и цены реализации продукции, а распределение доходов на предприятии зависит от принятого механизма хозяйствования.

Реформа АПК направленная на становление рыночных отношений, должна брать свое начало с экономических отношений внутри каждого предприятия, т.к. именно конкретное хозяйство выступает субъектом, производящим материальное благо. Поэтому первоочередной задачей представляется рациональная организация адаптированной системы внутрихозяйственных экономических отношений.

Мы не разделяем точку зрения отдельных экономистов определяющих экономические отношения, как общественные отношения между людьми, складывающиеся независимо от воли и сознания людей, то есть объективно [2, с. 31]. На наш взгляд, необходимо указывать на существование внутрихозяйственных экономических отношений, как системы отношений, поддающуюся управлению, формируемую и регулируемую человеком.

Регулирование экономических процессов происходит по средствам экономических отношений, форма которых соответствует определенному способу производства. Механизм экономических отношений отражает использование экономических законов в определенных хозяйственных условиях, развивает инициативу и предприимчивость работников, повышает заинтересованность и ответственность.

Одним из элементов системы экономических отношений является материальное стимулирование интересов работников. Формирование рыночных отношений в нашей стране вызвало дискуссию в экономических кругах – оплата труда должна осуществляться по затратам труда или по результатам труда. Мы считаем, что в условиях самофинансирования предприятий и подразделений, доминирующее положение должен занимать механизм оплаты труда по конечным результатам коллектива, однако это связь должна быть четко обоснованной с экономической и хозяйственной точек зрения.

Другой немаловажный момент сводится к формированию понятия «рабочая сила - товар». Рыночные отношения предопределяют формирование цены рабочей силы, двумя факторами: спросом и предложением на нее. Указанные факторы величины не постоянные, они находятся в непрерывном изменении, следуя возможным колебаниям рынка в целом. И здесь прослеживается негативный фактор отхода от централизованной организации оплаты труда, т.к. в рыночных условиях однородный специалист на разных предприятиях, выполняя одну и ту же работу, в т.ч. и при одинаковом квалификационном уровне, получает разный размер заработной платы.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

При этом справедливо отметить, что в рыночных условиях каждое предприятие самостоятельно определяет размер заработной платы своего работника, с учетом индивидуальных способностей каждого, что было не осуществимо при централизованной системе организации оплаты труда.

Формирование рыночных отношений в аграрной отрасли естественным образом предполагает проведение ряд организационно-экономических мер, с целью глубинных преобразований его экономического базиса. В настоящее время главной целью в этих условиях является совершенствование внутрихозяйственных производственно-экономических отношений. В современный период внутрихозяйственным подразделениям предоставляется право самостоятельно организовывать производство продукции. Первичные производственные коллективы выступают конкретными исполнителями принятых предприятием обязательств по реализации продукции другим предприятиям на основе договоров. После выполнения условий (обязательств) договора внутрихозяйственные подразделения могут реализовывать продукцию (всю или частично) другим предприятиям, формировать фонды материального стимулирования своих работников, пополнять фонды накопления для последующей модернизации технической оснащенности коллектива и т.д.

Совершенствование внутрихозяйственных производственно-экономических отношений в сельскохозяйственных предприятиях создают предпосылки для развития внутрипроизводственного хозяйственного расчета. В условиях конкурентной борьбы, самофинансирования, каждое предприятие, заинтересовано экономно использовать все виды ресурсов при производстве. Достижение данной цели возможно при планировании работ первичных коллективов, поэтапном отслеживании выполнения плана производства продукции, закреплении и учета основных средств производства, контроль за расходованием фонда заработной платы внутрихозяйственного коллектива и конечно, при использовании остаточного принципа формирования поощрительного фонда работников.

Перечисленные элементы внутрихозяйственных экономических отношений определяются принципами внутрихозяйственного расчета, т.к. он представляет собой систему экономических отношений основанных на единстве интересов предприятия, подразделений, работников, взаимовыгодности связей на всех уровнях. Все элементы внутрихозяйственных хозрасчетных отношений экономически взаимосвязаны и должны применяться одновременно. Внутрихозяйственные хозрасчетные отношения строятся на определенных принципах, которые одинаковы для предприятий любой отрасли народного хозяйства, а порядок их применения изменяется в соответствии с объектом хозрасчета.

Проведенные исследования показали, что в настоящее время, все предприятия аграрной отрасли находятся в условиях самофинансирования и полной хозяйственной самостоятельности. При этом существенных и принципиальных изменений в организации внутрихозяйственных экономических отношениях за период реформ не произошло. Некоторые предприятия применяют недопустимый в условиях рынка механизм уравнительного материального стимулирования внутрихозяйственных производственных коллективов, не беря во внимание хозрасчетный доход каждого подразделения.

Эффективность системы учета и контроля производства можно значительно улучшить, «опустив» эти элементы экономических отношений с уровня предприятия на уровень каждого производственного подразделения. При внутрихозяйственном расчете каждый работник заинтересован в экономном расходовании всех вверенных ему средств и предметов труда. Опыт такого самоучета и самоконтроля на уровне подразделений есть в сельскохозяйственных предприятиях Ростовской области, но масштабного распространения внутрихозяйственный расчет не получил.

С учетом производственных и экономических результатов, при разработке внутрихозяйственных производственно-экономических отношений, необходимо уделять внимание социальным результатам – удовлетворению интересов работников, их мотивации.

В современных условиях помимо проблем совершенствования производственно-экономических отношений на предприятиях особое значение приобретают факторы, связанные с человеком, отражающие его личностные характеристики и трудовое поведение. Этими факторами выступают мотивация труда работников, межличностные отношения в коллективе, социально-психологический климат на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анохин В.А.* Проблемы формирования внутрихозяйственных отношений в сельскохозяйственных предприятиях Зауралья. М.: Изд-во МСХА, 2002.
2. *СергееваИ.А.* Регулирование экономических отношений между отраслями и сферами АПК. М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2004.
3. *Старченко В.М.* Коллективные формы хозяйствования в системе многоукладной экономики АПК: теория и практика организационно-экономических отношений. М.: ГУП «Агропрогресс», 2003.

ЦАКУЛОВА О.С.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Теория постиндустриальной экономики является сегодня одной из распространенных научных концепций, позволяющих обосновать масштабные перемены, происшедшие в экономиках развитых западных стран с 70-х гг. XX века.

В основе теории постиндустриальной экономики, определившей её практический успех, находятся многообразные факторы, и, прежде всего, попытка инкорпорирования в её структуру концепции знания и его использования в обществе, ускоренное технико-технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, свобода и конкурентность экономической деятельности, развитость научно-технической инфраструктуры. Однако главной движущей силой формирования постиндустриальной экономики выступает становление всесторонне развитой личности и расширение творческих возможностей человека, что предполагает высокую социализацию работников и благоприятность институциональной среды. В постиндустриальной модели экономического развития, критериальным признаком выступает органическая встроенность человеческого капитала, науки и широкой инновационной деятельности в процесс расширенного воспроизводства и конкурентной борьбы субъектов рынка.

Процесс перевода индустриальной экономики в постиндустриальное состояние должен предполагать детерминированное и согласованное системное взаимодействие её основных субъектов – участников бизнеса, органов государственной власти и управления, общественных и некоммерческих организаций, а также соответствующих институтов в целях обеспечения нового качества экономического роста на основе интенсификации и преимущественного использования достижений научно-технического и общественного прогресса.

Формирование постиндустриальной экономики невозможно без глубоких качественных изменений, как в структурной организации экономики, так и в её институциональных условиях, когда ориентация на стандартизацию производства и использование резервов сменяется инновационностью развития, масштабность деятельности замещается избирательностью удовлетворения потребительского спроса, индустриальное содержание промышленного капитала оттесняется на второй план интеллектуальным наполнением. Подобные преобразования экономики невозможны без адекватных изменений традиционных институтов и создания новых, в границах которых осуществляются макро – и микроэкономические процессы.

Анализ институциональной среды, сложившейся в результате реформ российской экономики, и реактивно-адаптационного поведения субъектов хозяйственной деятельности показывает, что сбалансированность взаимодействия институтов и интересов субъектов существенно влияют на результативность экономической системы. России недопустимо игнорировать факт эволюции индустриальной экономики и утверждения в наиболее сильных капиталистических странах постиндустриальной модели экономического развития. В этой связи необходимо теоретическое обоснование перехода экономики России к постиндустриальному качеству с учетом ее особенностей и преодоления ряда существующих проблем, связанных с институциональным обеспечением процесса преобразований.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Важным теоретическим аспектом формирования постиндустриальной экономики является определение основ и движущих сил ее становления. Следует также учитывать разную инерционность элементов экономики и её институциональной среды в процессе их преобразования. Если субъекты экономики являются более подвижными, быстрее воспринимают вводимые изменения, то институты более инерционны и не всегда трансформируют свой состав и характер влияния синхронно с хозяйствующими субъектами, что необходимо учитывать при обосновании постиндустриальной концепции. Институциональные условия находятся в постоянном взаимодействии и взаимообусловленности с процессами трансформации экономики, замедляя или способствуя вводимым изменениям. Согласиться с инерцией институциональных условий означает отставание в развитии, невозможность расчета на конструктивность и созидательность перехода к постиндустриальной экономике, приобщение к динамично развивающемуся мировому хозяйству.

В XXI веке значение комплексного подхода к объяснению природы функционирования и развития экономики еще более возрастает вследствие усложнения инфраструктуры и интернационализации предпринимательской деятельности, расширения государственного вмешательства в экономику, активизации научно-технической составляющей общественного прогресса. Соответственно этому резко увеличивается объем исследований о закономерностях развития экономики и общества и, отчасти, повышается его качество.

Институциональный подход в экономической теории направлен на анализ комплексных процессов развития общества и экономической системы посредством изучения взаимосвязи экономических, политических, социальных, правовых институтов и организаций, воздействие их на развитие экономики, а также зависимость развития экономики от институтов.

Базовой единицей анализа в институциональном подходе выступает институт, устанавливающий формальные и неформальные правила, нормы поведения. В рамках институциональной экономики институты рассматриваются как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления, влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора.

Неоинституционалисты (О. Уильямсон, Р. Коуз, Д. Норт и др.) – придали понятию института широкий смысл, рассматривая их в качестве важнейших факторов экономических взаимодействий [1, 2]. В изучении институтов все более очевидным становится движение вглубь, от тех феноменов, которые лежат на поверхности, к поиску лежащих за ними сущностей, к рассмотрению институтов как характеристик внутреннего устройства, предопределяющих закономерности развития общества и обеспечивающих его целостность.

Под институтом мы понимаем относительно устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, определяющих особенности экономических отношений, поведения и взаимодействия экономических субъектов.

Институты рассматриваются как условия осуществления экономической деятельности и некоторые структурные организации, определяющие правила и нормы поведения экономических субъектов, установленные формально или неформально. При этом институты исполняют функции упорядочивания и стабильности взаимодействия экономических субъектов, как в отношениях между собой, так и с внешней средой [4, с. 554].

Институты по своей природе не являются социально-экономическими догмами и поэтому не навязывают субъектам строго обязательные экономические отношения, формы поведения и взаимодействия, а предоставляют выбор из совокупности возможных форм и способов. Институты создают возможности и ограничения, в рамках которых хозяйствующий субъект может выбирать оптимальный вариант функционирования.

При таком подходе институты раскрываются в их глубинном смысле, как система определенных и неизбежных связей между членами общества, обусловленные внешними условиями экономической деятельности. Тем самым институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство как социально-экономической целостности.

Исследование институтов есть метод изучения строения и развития экономики, анализ её структуры, функционирования, роста и изменений, что составляет сущность экономики как науки. Таким образом, институты – это сложно устроенные функционально дифференцированные системы, имеющие различное предназначение и функции.

По мере развития (и усложнения) общества и экономики умножается, дифференцируется система институтов. Современное общество является высокоинституционализированным и включает институты политические (государства, обеспечения безопасности членов общества и т.д.), социальные (семьи, образования, охраны здоровья, материального и духовного производства, досуга и отдыха и др.), экономические (собственности, налогообложения, предпринимательства и т.д.) и многие другие, которые образуют систему, обусловливающую функционирование всего общественного организма страны.

Институциональные условия отражают влияние институтов на экономическую систему посредством глубинных, исторически устойчивых и постоянно воспроизводящихся социально-экономических факторов и отношений в форме возможностей и ограничений, обеспечивающих интегрированность разных элементов экономики. В этом смысле институциональные условия представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться, сохраняя свою самодостаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания отдельных субъектов.

Вместе с тем, следует отметить, что институциональная теория экономики до настоящего времени не является внутренне единой. Так, в зависимости от подхода к месту и роли институтов в экономике различают точки зрения интерналистов и экстерналистов.

Интерналисты считают институты обязательным и внутренне присущим элементом экономической теории, рассматривая их, например, обязательным условием отношений производства и обмена.

Экстерналисты рассматривают институты как совокупность внешних и самостоятельных явлений, не входящую в экономику, а являющейся объектом исследования специалистов социальных наук. Они понимают под институтами факторы внешней среды в виде совокупности правил и норм, которые экономические субъекты обязаны соблюдать или учитывать.

На наш взгляд, представляется взвешенной позиция определенного соединения взглядов интерналистов и экстерналистов. Концепция институтов в экономике уже прошла необходимые этапы обоснования и апробирования, получила достаточное методологическое подтверждение (что отвечает подходу интерналистов). В то же время, институты, как сложные образования, имеют социальные, психологические, правовые и другие составляющие (позиция экстерналистов), игнорирование которых может негативно сказаться на методологии исследования экономических процессов и явлений. Наша позиция состоит в том, чтобы рассматривать экономические отношения с точки зрения тех глубоких изменений, которые производит в их составе и структуре институциональная среда и в этой связи сложно изучить одно, не анализируя другого. Институты с такой позиции понимаются как механизмы – регуляторы экономических отношений и функций субъектов системы. Эти механизмы могут принимать характер правил и норм, включать компоненты власти (ограничения, принуждения, разрешения), взаимодействий между субъектами.

Имеющиеся проблемы в институциональной теории вполне естественны и отражают все усложняющиеся процессы в экономике и необходимость их адекватного теоретического осмысления [3, с. 5; 6, с. 28]. Хозяйственные системы любого уровня организации – это, прежде всего, сложные системы, требующие целостного аналитического подхода к их изучению. Это относится к макро и микро уровням экономики, ее структуре, производительным силам, экономическим отношениям, проявлениям внешних и внутренних движущих сил и т.п. Поэтому чрезвычайно важно уметь встроить новые теоретические концепты в теорию и практику экономики. Только так можно обновлять экономические системы, влиять на их развитие и повышать их эффективность. С использованием теоретического знания об институциональной структуре общества и экономики обычно удается верифицировать возможные направления развития общества и определять их адекватность.

Современные тенденции в изучении институтов свидетельствуют, на наш взгляд, об осознании все большим числом ученых роли институтов как одного из существенного элемента экономических систем, демонстрируют стремление исследователей объяснить многообразие происходящих экономических процессов в разных странах, глубже осмыслить эволюцию и закономерности общественного развития. Выяснение того, как оказывается возможным поддержание экономического порядка, постепенно становится фундаментальной проблемой в

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

изучении перспектив развития, поэтому внимание теоретиков привлекает институциональная сфера и устройство человеческого общества [5, с. 19].

Содержание и смысл экономических институтов состоит не в том, чтобы выступать пассивной средой, в которой осуществляются определенные экономические отношения, а в том, чтобы обеспечивать оптимальную функциональную организацию общественно-хозяйственного взаимодействия людей, их групп и сообществ. Роль взаимодействия между основными участниками экономики – институтами и организациями, как основных структурообразующих систем национальной экономики особенно важна на узле бифуркации или этапе модернизационных изменений, когда «старые» институциональные условия функционирования экономики уже не действуют, а новые – ещё не созданы, что является причиной непредсказуемого поведения хозяйствующих субъектов и утраты направления вектора преобразований.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коуз Р.* Природа фирмы: Истолкование. М.: Дело, 2001.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. *Серл Дж.* Что такое институт? // Вопросы экономики. 2007. № 8.
4. *ШаститкоА.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
5. *Эйзенштадт Ш.* Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. М.: Аспект Пресс, 1999.

ЧУПРОВА И.Ю.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Термин «политика» выражает совокупность целей и задач стратегического и тактического характера, а также механизма их реализации в какой-либо сфере деятельности. Она являет собой целенаправленный подход к формированию системы отношений в некой сфере, а именно: определение идеологии, миссии, дерева целей, определенных принципов, планирование средств и методов достижения целей, поиск и накопление ресурсов для этого, оценка и анализ эффективности принимаемых и планируемых мер, шагов, действий в этой области.

Инвестиционная политика, выступающая как совокупность различных мероприятий, воздействует, прежде всего, на субъективные составляющие инвестиционного климата. Она актуализируется через разработку и реализацию стратегии регулирования инвестиционной деятельности. Можно выделить несколько уровней инвестиционной политики: инвестиционная политика государства, региональная инвестиционная политика, отраслевая инвестиционная политика, инвестиционная политика на микроуровне – отдельных хозяйствующих субъектов.

На микроуровне инвестиционная политика – комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятия как в ближайшей перспективе, так и в будущем.

Инвестиционная политика предприятия – составная часть общей экономической стратегии, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения его производственного и научно-технического потенциала. Данная политика направлена на обеспечение выживания предприятия в сложной рыночной среде, на достижение им финансовой устойчивости и создание условий для будущего развития и должна вытекать из стратегических целей. При ее разработке следует придерживаться ряда принципов: она должна быть нацелена на достижение стратегических планов предприятия и его финансовой устойчивости; она должна учитывать инфляцию и фактор риска; принцип экономического обоснования инвестиций; формирования оптимальной структуры портфеля

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

реальных и финансовых инвестиций; ранжирование инвестиций по степени их важности и с учетом имеющихся финансовых ресурсов; выбор наиболее надежных и дешевых источников инвестиций.

Инвестиционная политика предполагает выделение приоритетов, объемов, сроков финансирования в соответствии с фазами инвестиционного проекта. Она определяет условия и возможные варианты инвестирования, которые могут повлиять на конечный результат.

Этапы разработки инвестиционной политики предприятия могут быть представлены следующей последовательностью: 1. Осознание необходимости осуществления инвестиций и постановка стратегических целей инвестирования (намечаемая инвестиционная политика должна подчиняться генеральной цели предприятия и конкретизировать её). 2. Инвестиционный анализ (проводится анализ инвестиционной среды, оценка инвестиционной привлекательности проекта, инвестиционный маркетинг, рыночная привлекательность продукта и т.д.). 3. Инвестиционное планирование (на данном этапе формируется инвестиционный портфель). 4. Планирование источников инвестиций (разрабатывается схема финансирования инвестиций). 5. Обеспечение эффективности инвестиционных проектов (расчет эффективности инвестиций, бизнес-планирование, взаимодействие с инвестиционными институтами). 6. Подготовка инвестиционных предложений (изложение сути проекта, показатели его эффективности). 7. Обеспечение эффективности инвестиций (минимизация рисков, максимизация ликвидности, организационно-техническая поддержка и обеспечение). 8. Обеспечение реализации инвестиционного проекта. 9. Контроль и оценка.

Инвестиционная политика должна учитывать состояние внешней и внутренней инвестиционной среды. При её разработке анализируются следующие факторы: финансовое состояние предприятия (устойчивое, неустойчивое, кризисное); технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и неустановленного оборудования; возможность получения оборудования по лизингу; наличие собственных средств, возможности привлечения недорогих кредитов и займов; конъюнктура рынка капитала; льготы, получаемые инвестором от государства; коммерческая и бюджетная эффективность намечаемых к реализации инвестиционных проектов; условия страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков; налоговое окружение – налоги и другие обязательные платежи, уплачиваемые инвестором; условно-переменные и условно-постоянные издержки предприятия, в том числе на производство и сбыт продукции; цены на продукцию и выручку от продаж.

Инвестиционная политика, определенная специалистами предприятия, подлежит рассмотрению и утверждению его администрацией. Ключевые положения данной политики рекомендуют учитывать при технико-экономическом обосновании инвестиционных проектов, выборе различных источников финансирования, привлечении к реализации проектов сторонних организаций в порядке долевого вклада в строительство. Эффективность инвестиционной политики оценивают по сроку окупаемости инвестиций, который определяют на основе данных бизнес-плана и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аньшин В.М.* Инвестиционный анализ: Учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2000.
2. *Бланк И.А.* Управление инвестициями предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
3. *Вахрин П.И.* Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: Маркетинг, 2000.
4. *Иванов А.П.* Инвестиционный анализ. М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2000.
5. *ИдрисовА.Б., Картышев С.В., Постников А.В.* Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Филинъ, 1997.
6. *Ковалев В.В.* Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика. 2000.
7. *Лахметкина Н.И.* Инвестиционная стратегия предприятия: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2006.
8. *Розенберг Дж.М.* Инвестиции: Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.
9. Управление проектами (Зарубеж. опыт) / Под ред. В.Д. Шапиро. С-Петерб. акад. недвижимости. СПб.: ДваТри, 1993.
10. *Чернов В.А.* Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

ШАХТАМИРОВ И.Я.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

За пределами сферы сельскохозяйственного производства продукция поступает в сектор продовольственного обеспечения, который состоит из следующих взаимосвязанных основных элементов: производство продовольствия; оптовые рынки продовольствия; розничная торговля, включающая продовольственные магазины и оказание услуг в сфере питания.

Перерабатывающая промышленность добавляет полезность формы к сырым сельскохозяйственным продуктам. Это увеличивает ценность конечной продукции, что улучшает её конкурентные позиции на рынке благодаря лучшему удовлетворению потребительских желаний и нужд. Например, молоко перерабатывается в сметану, сыр и другие молочные продукты; овощи и фрукты консервируются или замораживаются; рожь и пшеница перемалываются в муку. Предприятия перерабатывающей сферы играют жизненно важную роль в преобразовании объёмистых, скоропортящихся сельскохозяйственных продуктов в хорошо сохраняемые и наиболее привлекательные для потребителей пищевые товары.

Преобразовывая сырую сельскохозяйственную продукцию, перерабатывающие предприятия вовлекаются и в некоторые другие маркетинговые функции, такие как транспортировка, хранение, финансирование. Более того, производители продовольствия занимают стратегическое положение в пищевой индустрии.

С одной стороны, через закупки сельскохозяйственных продуктов их деятельность тесно связана с коллективными хозяйствами и с фермерами. С другой стороны, как источник новых продовольственных продуктов и как главный создатель рекламы торговых марок в пищевой индустрии, они находятся в тесном контакте с потребительскими рынками.

Переработка продовольствия определяется весьма широко. Она включает и простые операции, как, например, забой и разделка туш скота; и законченные процессы: консервирование, заморозку или сушку сельскохозяйственных продуктов, чтобы сделать их более удобными в потреблении продовольственными товарами. Некоторые предприятия специализируются на изготовлении пищевых компонентов для фирм, производящих готовые пищевые продукты. Другие фирмы, напротив, соединяют отдельные сельскохозяйственные продукты, чтобы создать новый продовольственный продукт – готовое к употреблению замороженное блюдо, например. Но все эти виды деятельности объединяет то, что они увеличивают ценность первоначальной, сырой сельскохозяйственной продукции.

Предприятия перерабатывающей сферы, весьма, сведущи в использовании всех элементов маркетинга в повышении полезности продуктов, что усиливает их конкурентные позиции на рынке, благодаря лучшему удовлетворению потребительских желаний и нужд. Они производят дифференцированные продовольственные продукты и наделяют их товарными марками, проводят сегментацию рынка и осуществляют целевой маркетинг, применяют как ценовую, так и неценовую конкуренцию, практикуют позиционирование в маркетинге.

Дифференциация товара – придание товару уникальных качеств (реальных или мнимых) с целью привлечения покупателей, которые предпочтут данный товар аналогам конкурентов, несмотря на одинаковые цены у продавцов. Создавая дифференциацией продовольственного продукта свой частный субрынок, предприятие обеспечивает себе известную стабильность и устойчивую реализацию продукции.

Позиционирование – отражает образ в представлении потребителей, который маркетинговая стратегия фирмы даёт своим продуктам, чтобы увеличить их ценность для потребителей. Задачей позиционирования является: обеспечение товару предприятия чётко отличимого от других товаров и желательного места как на рынке, так и в сознании целевых потребителей, с тем чтобы обеспечить безошибочность для потребителя в выборе данного продукта.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Сегменты продовольственного рынка – основаны на различиях в нуждах потребителей пищевых товаров и способах их удовлетворения, характеризуют группы потребителей, для которых какие-то свойства товара являются однородными. И рыночный успех здесь во многом определяется выбранной стратегией, основные из которых приведены ниже:

1. Географическая диверсификация. Расширение района продаж увеличивает охват потребителей данным продовольственным товаром и ведёт к увеличивающимся продажам. Чем больше объём продаж, тем сильнее экономия на рекламе, расходах по продаже и производству. Однако, большие объёмы продаж могут выявить региональные различия в предпочтениях потребителей, к которым фирме необходимо приспособиться, что влечёт за собой дополнительные издержки.
2. Продуктовая диверсификация. Желаемая диверсификация продукта может быть достигнута созданием новых продуктов или переделкой и новой упаковкой существующего продукта. Продовольственные предприятия будут развивать производство новых продуктов или модифицировать существующие продукты, поскольку большинство продовольственных продуктов имеют определенный жизненный цикл.

Предприятие может сохранить или расширить свою долю рынка производственными или маркетинговыми вариациями продукта, которые в противном случае будут введены конкурентами.

3. Наделение товарными марками. Возможно, наиболее важная продуктовая стратегия производителей продовольствия связана с использованием товарных марок. Выбор удачного, запоминающегося имени для предприятия или для пищевого товара является жизненно важным условием в конкурентной борьбе.

Основной целью товарных марок и знаков является ориентация покупателей в источнике происхождения продовольственного продукта или услуги. Товарная марка может быть выгодна и потребителям в тех случаях, когда трудно или невозможно определить качество продукта до его покупки.

Представление пищевого товара в качестве марочного может значительно повысить его ценность для потребителей, и поэтому данное решение является важным аспектом маркетинговой политики предприятия.

4. Реклама и продвижение продовольственного товара. Расходы на рекламу существенно отличаются для различных групп продовольствия. Эти расходы менее интенсивны и содержание рекламы более информативно для тех продовольственных продуктов, которые не слишком отличны друг от друга: молоко, мясо и т.п. Для продуктов, которые существенно различаются, используется более мотивированное содержание рекламы.
5. Ценообразование. Цены, которые устанавливают предприятия перерабатывающей сферы, могут принести только небольшую чистую прибыль для продуктов, которые трудно дифференцировать, продуктов без товарной марки или с товарной маркой розничного торговца. Поэтому эффективность и низкие издержки производства и распределения важны для их выживания. Ценообразование на продукты с товарными марками является более гибким, но, в то же время, предприятия перерабатывающей сферы часто являются объектом соперничества со стороны конкурентов. Неопределённость относительно того, как конкуренты будут реагировать на ценовую стратегию предприятия, означает, что оно должна быть готово к контрманёврам.
6. Фокусирование на потребителях продукции. Предприятия перерабатывающей сферы могут избрать для своего продукта следующие каналы продвижения: 1) другие предприятия пищевой индустрии (ингредиенты или полуфабрикаты); 2) сфера продовольственных услуг; 3) продукты без товарных марок, продаваемые через продовольственные магазины; 4) продукты с товарными марками перерабатывающего предприятия, продаваемые через продовольственные магазины.

Каналы товародвижения имеют соответствующие дифференцированные стратегии, а также могут различаться по предназначению продукта, ценообразованию и рекламе.

Дифференциация продукта также зависит от торговых каналов: низкая дифференциация для ингредиентов пищи; средняя дифференциация для продуктов, предназначенных для предприятий продовольственного сервиса, и для продуктов с товарной маркой дистри-

бьютера; высокая дифференциация для продуктов с товарной маркой перерабатывающего предприятия.

В этой сфере реализуются и другие разновидности продуктовых стратегий. Так, в последние годы предприятия пищевой индустрии изготавливают всё больше продуктов питания, которые максимально сокращают время приготовления: растворимое кофе, замороженные готовые блюда, которые необходимо только разогреть; супы, которые будут готовы сразу же после заливки их кипятком; консервированное детское питание; кондитерские изделия из замороженного теста и т.д.

Применяя новые технологии, предприятия перерабатывающей сферы, иногда, прямо конкурируют со старыми отраслями. Так, производства замороженных пищевых продуктов жёстко конкурируют с консервной промышленностью. Большая часть инноваций и новых продуктов появляется именно в этом секторе АПК.

Продуктовые инновации вызывают создание нового продукта или модификацию прежнего. Процесс инновации предполагает новые или модифицированные способы производства. Для развития своих маркетинговых идей фирмы пищевой индустрии используют исследования рынка, открытия учёных-диетологов, услуги рекламных агентств, позволяющие им отслеживать спрос и восприятие потребителями новых продовольственных продуктов.

ШАШЕВ Р.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ В ПРОЦЕССЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Особо сложным в современных условиях является финансовое оздоровление экономики несостоятельных сельскохозяйственных предприятий, а также сохранение их платежеспособности в долгосрочной перспективе путём пведения процедур антикризисного управления.

Политика управления финансами в процессе антикризисного управления представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и «включение» механизмов финансового оздоровления предприятия, обеспечивающих его выход из кризисного состояния. Целью разработки данной политики является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов предварительной диагностики и возможной защиты предприятия от банкротства, которая получила название «Система антикризисного финансового управления».

Главной задачей антикризисного финансового менеджмента предприятия является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

Также должны быть решены следующие задачи: максимизация прибыли предприятия; оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости; достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов; обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия; создание эффективного механизма управления предприятием; использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств. В рамках этих задач рекомендуется выполнить следующие мероприятия по ряду направлений в области управления финансами: проведение рыночной оценки активов; проведение реструктуризации задолженности по платежам в бюджет; разработка программы мер по ликвидации задолженности по выплате заработной платы; разработка мер по снижению неденежных форм расчётов; проведение анализа положения, предприятия на рынке и

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

выработка стратегии развития предприятия; проведение инвентаризации имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия. Следует отметить тот факт, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. В целях реализации политики управления финансами в процессе антикризисного управления предприятием разработаны следующие этапы (рис. 1).



Рис. 1. *Основные этапы формирования и реализации политики управления финансами в процессе антикризисного управления предприятием.*

Основная роль в системе отводится выбору и использованию действенных внутренних механизмов финансовой стабилизации предприятия. Это позволит, прежде всего, снять угрозу банкротства и обеспечить восстановление финансовой устойчивости предприятия. Внутренние механизмы финансовой стабилизации делятся на экстренные (оперативные) и стратегические.

Оперативный механизм финансового управления направлен на устранение неплатежеспособности предприятия, так как это является наиболее неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации. Главная задача – предупредить возникновение процедуры банкротства (рис. 2).

Стратегический механизм финансового управления должен обеспечить восстановление финансовой устойчивости предприятия. Оперативные меры устранения неплатежеспособности, используемые на начальном этапе управления, могут не устранить причины неплатежеспособности предприятия. Положительный эффект достигнутый на первом этапе будет носить временный характер, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно более продолжительном промежутке времени.

Оперативный механизм финансовой стабилизации представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие. Он представляет собой систему мер, направленную, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде, а с другой стороны

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих срочное погашение этих обязательств. Выбор системы мер оперативного механизма финансовой стабилизации определяется индивидуально, исходя из характера реальной неплатежеспособности предприятия.



Рис. 2. *Система оперативных мер, обеспечивающая финансовую стабилизацию предприятия.*

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность предприятия, т.е. объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде.

Стратегический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в основном представляет собой активную наступательную стратегию, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития и выход на рубеж финансового равновесия предприятия. Модель финансового равновесия предприятия, к достижению которой предприятие стремится в кризисной ситуации была впервые предложена для практического использования французскими исследователями Ж.Франшоном и И. Романэ. В этой модели финансовое равновесие достигалось, если источники формирования необходимого уровня собственных финансовых ресурсов предприятия были равны возможному уровню генерирования собственных финансовых ресурсов, т.е. речь шла только о собственных финансовых ресурсах предприятия. Однако, как показывает опыт, в реальной практике делать ставку только на собственные источники в условиях кризисного развития нереально. В условиях кризиса возрастает потребность в заемных финансовых ресурсах для обеспечения функционирования предприятия.

Границы каждой «подзоны финансовой устойчивости» должны рассчитываться для каждого сельскохозяйственного предприятия с учетом его размеров, специализации, накопленного потенциала и т.п. Динамика перехода предприятия из одной подзоны в другую должна оперативно отслеживаться в ходе финансового мониторинга, в ходе которого должны своевременно быть выявлены причины и приняты оперативные меры по повышению финансовой

устойчивости предприятия. Благоприятная динамика должна также изучаться и выявленные положительные моменты использоваться в целях дальнейшего повышения финансовой устойчивости.

Таким образом, в целях обеспечения финансовой стабилизации должно соблюдаться как минимум равенство между возможным уровнем финансовых ресурсов и необходимым уровнем финансовых ресурсов в процессе функционирования и развития предприятия. Идеальной ситуацией является превышение возможного уровня финансовых средств над необходимым их уровнем. Данное равновесие может быть достигнуто двумя путями:

– путем увеличения возможного уровня финансовых ресурсов предприятия;
– путем сокращения необходимого уровня финансовых ресурсов в процессе функционирования и развития предприятия.

В этих целях должна быть разработана эффективная финансовая политика предприятия, которая включает следующие основные направления:

– разработка эффективной учетной и налоговой политики, которые обеспечивают минимизацию налоговых платежей с целью возрастания суммы чистой прибыли предприятия;
– управление издержками с целью сокращения постоянных и переменных затрат предприятия, включая выбор амортизационной политики предприятия;
– оптимизация ценовой политики предприятия, обеспечивающей дополнительный доход.

Цель данного этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если предприятие вышло на рубеж финансового равновесия, предусматриваемый целевыми показателями финансовой структуры капитала и обеспечивающий достаточную его финансовую устойчивость.

Реализация антикризисных программ в региональном АПК должна начинаться по всем уровням: хозяйство – район – регион – федерация. Многие субъекты РФ до сих пор не сумели оценить значимость антикризисных мероприятий (контрмер), которые следует проводить в первую очередь на уровне административных районов и непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях, используя различные варианты реструктуризации предприятий в рамках разработанной стратегии антикризисного управления. В настоящее время в республике созрела необходимость создания комиссии по реструктуризации перерабатывающих предприятий при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Кабардино-Балкарской республики. Цель работы комиссии состоит в оказании помощи при обосновании и проведении системных антикризисных мероприятий. Неплатежеспособные перерабатывающие предприятия пытаются противостоять кризису путем сокращения объемов валовой продукции и, как правило, за этим следует развал крупнотоварного производства. Дальнейшее развитие таких тенденций недопустимо. В этой связи, с практической точки зрения, при разработке антикризисной программы возможны различные сценарии развития, которые распределяются в диапазоне от полной ликвидации до полноценного роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *СергеевИ.В.* Оперативное финансовое планирование на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. *Сергиенко Я.В.* Финансы и реальный сектор. М.: Финансы и статистика, 2005.

ШОГЕНОВ Т.Х., СУНДУКОВ М.Х., ЗАКУРАЕВ А.А.

НЕКОТОРЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Земельное налогообложение и иные платежи за землю. Узловым моментом современной земельной реформы выступает переход к платности землепользования, как важнейшего инструмента регулирования рыночных земельных отношений. Использование земель в КБР

является платным. В таблице 1 дается сравнение ставок земельного налога по Югу России за 2004 год.

Таблица 1

Базовый размер арендной платы за пашню в регионах ЮФО

Наименование республик, краев, областей	Ставка земельного налога (руб./га)	Кадастровая стоимость с/х угодий (руб./га)	Принятый процент от кадастровой стоимости с/х угодий	Применяемый размер кратности от ставки земельного налога	Базовый размер арендной платы (руб./га)
Краснодарский край	96,23	43560	0,9	-	396
Ставропольский край	55,89	19557	0,7	-	137
Кабардино-Балкарская Республика	75,43	19600	-	7	528
Республика Северная Осетия -	80,09	19040	-	2,5	200
Алания					
Карачаево - Черкесская Республика	38,69	13270	-	2	80
Республика Дагестан	39,66	12080	-	5	200
Ростовская область	45,68	19170	-	3	150

Базовые размеры арендной платы за земли сельскохозяйственного назначения определены законом Кабардино-Балкарской республики «0 плате за землю» и установлены в следующих размерах: в размере семикратной ставки земельного налога за единицу площади богарной пашни и неорошаемых земель под многолетними насаждениями; в размере двукратной ставки земельного налога за единицу площади сенокосов в размере полуторакратной ставки земельного налога за единицу площади пастбищ; в размере пятикратной средней ставки за земли сельскохозяйственного значения административного района, за единицу площади, за земельные участки, занятые озерами и прудами в размере двадцатикратной средней ставки налога за земельные участки, занятые объектами промышленности, энергетики, транспорта, связи, информатики, для несельскохозяйственного использования.

Минимальные размеры арендной платы на земельные участки, предоставляемые для ведения сельскохозяйственного производства установлены коллективным сельхозтоваропроизводителям, крестьянским фермерским хозяйством, иным арендаторам в размере семикратной ставки земельного налога на единицу площади. Для высокогорных селений имеющих пашни на равнинной, степной зоне республики размер 3,5 ставки земельного налога за единицу площади.

Формами оплаты выступают: земельный налог, арендная плата и возмещение потерь сельскохозяйственного производства при отводе земель для несельскохозяйственных целей. Минимальные базовые размеры арендной платы за земли сельскохозяйственных угодий на территории КБР таковы: пашни и многолетние насаждения – 528 руб., сенокосы – 150 руб., пастбища – 97 руб.

Поступления земельного налога за 2003 год в целом по республике составили 67925 тыс. руб. при плане 143691 тыс. руб. (табл. 2). Как видно из таблицы, фактическое поступление составило менее 50%, из них перечислено в централизованный фонд КБР 29494 тыс. руб. при плане 58921 тыс. руб. (50,06%); оставлено в районах 38461 тыс. рублей при плане 84770 тыс. руб. (45, 37%).

Формируя адаптированные к специфике КБР концептуальные основы земельного налогообложения и всей системы платежей за землю, уместно предварительно повторить ранее высказанные уже некоторые принципиальные соображения по поводу теоретической платформы осуществляемой сегодня в Росси налоговой политики в целом.

Существует на сегодня три принципиально разных подхода к решению данной проблемы на общетеоретическом уровне.

Первый в общих чертах реализован в действующей системе налогообложения. Условно его можно обозначить как либерально-консервативный. Он основан на следующих принципах монетаристской концепции рыночного саморегулирования:

1. Государство не вмешивается административными методами в непосредственное управление хозяйствующими субъектами, предоставляя им полную свободу экономического выбора и сохраняя равенство в налоговом обременении.
2. Естественным регулятором экономического поведения выступает рыночная конъюнктура и конкуренция. Налоговая же система выполняет при этом функций механизма изъятия части произведенного прибавочного продукта для обеспечения общесистемного развития, преобразования «энергии индивидуального эгоизма» в «эффект системы».
3. Основные регулирующие функции государства ограничиваются его контролем за состоянием финансовой системы и поддержанием постоянной сбалансированности между денежной массой и объемом находящихся в обороте потребительских благ. Налоговая система обеспечивает при этом обязательное изъятие избыточной денежной массы и способствует сбалансированности государственного бюджета, предотвращает возникновение и развитие инфляционного процесса.
4. В зависимости от потребности общесистемного развития налоговые платежи отчуждают не только рентные поступления, но и часть произведенного за счет живого и овеществленного труда прибавочного продукта. При этом полностью исключаются какие-либо протекционистские формы налогообложения, обеспечивающие его дифференциацию в интересах целевой ориентации развития экономической структуры, инвестиционного и инновационного процессов, межотраслевых и внутриотраслевых связей и т.п.

Второй подход можно определить как рентообразующий. Он базируется на идеях перевода всей налоговой системы на рентную основу. Его авторы и сторонники выдвигают следующие доводы.

1. Все потребности общесистемного развития государства можно и нужно обеспечивать той частью произведенного прибавочного продукта, которая не является носителем дополнительных индивидуальных затрат живого и овеществленного труда. Она образована исключительно за счет воздействия на величину производимого прибавочного продукта составляющих общее достояние свойств природной среды и осуществленных коллективным трудом общесистемных усовершенствований. Присвоение земельной ренты частным сектором не допускается, она должна распределяться между всеми гражданами в интересах каждого. Эти интересы обеспечиваются как за счет распределения части рентных поступлений между всеми гражданами бесплатно и поровну, так и на основе осуществления комплекса мер по усилению общесистемных свойств экономической структуры, последующее освоение которых каждым членом общества обеспечивается на платной, возвратной основе.
2. Осуществляемые за счет рентных изъятий социальные программы общесистемного развития не снижают стимулы к накоплению и эффективному использованию труда и капитала, а платный и возвратный характер потребления «эффекта системы» обеспечивает финансовую базу для прогрессирующего укрепления общесистемных параметров экономической структуры общества.

При всех отличиях либерально-консервативной и рентной концепций реформирования налоговой системы есть и принципиальное их сходство: и та, и другая лишает налоговую систему ее регулирующих функций. Первая - откровенно отвергая ее, вторая – в силу отсутствия реальных возможностей дифференциации рентных платежей из-за ограниченного их размера и огромных потребностей в инвестировании общенациональных расходов.

При всем желании государство, особенно в период затяжного экономического кризиса, не в состоянии оставлять в распоряжении конкретных хозяйствующих субъектов даже малую долю произведенной ими рентной собственности. Сама ситуация объективно вынуждает изымать эту собственность у всех субъектов без исключения и в полном объеме. Поэтому, ни о каких различиях в размере изъятия ренты, а, следовательно, и в регулировании экономического поведения речи быть не может.

На принципиально иных позициях формулируется еще одна, третья по счету, концепция системы налогообложения. Ее условно можно обозначить как многофункциональную, регулирующую. Ее идеологической основой выступает идея социально ориентированного рынка,

в соответствии с которой налоговая система формируется как механизм косвенного воздействия на экономическое поведение хозяйствующих субъектов.

Согласно данной концепции, налоговая система должна выполнять не только фискально-конфискационные и компенсационные, но и регулирующие функции. Налогообложению подлежит не только рентная составляющая, но и все остальные участвующие в воспроизводстве прибавочного продукта факторы, а также сам прибавочный продукт в форме прибыли и добавленной в процессе оборота стоимости. При этом размер и пропорции платежей разного вида и по отношению к различным субъектам налогообложения (отраслям, территориям, предприятиям) диктуются целями регулирования в общественно значимых интересах и направлениях структурной организации экономики, внутри- и межгосударственного разделения труда, освоения отечественного и зарубежного рынка, эффективного использования ресурсного потенциала страны и т.п. Дифференцирующими основаниями выступают целевые направления экономического развития, объективные условия и факторы функционирования конкретных отраслей и предприятий, их состояние, степень монополизации, конкурентоспособность.

Какая же из трех обозначенных выше концепций может быть признана наиболее обоснованной и продуктивной для КБР?

Если говорить о либерально-консервативной концепции, то все ее недостатки сегодня на виду. Ни для кого уже не секрет, что сохранение этой системы грозит полным развалом экономики, потерей всякой перспективы на последующее ее восстановление. В рамках данного подхода вполне логичным расценивается неограниченное расширение видов налоговых платежей и увеличение их размеров как средство преодоления бюджетного дефицита и радикальной селекции деформированного, технологически отсталого, экономически неэффективного и неконкурентоспособного производства.

Для всех субъектов хозяйственной деятельности устанавливается одинаковый налоговых прессинг, никому не делается исключений, игнорируются различия в уровнях развития отраслей и территорий, не выделяются приоритеты структурной перестройки, игнорируется степень жизненной необходимости и потенциальной конкурентоспособности действующих производств. На практике же в результате столь жесткой и недифференцированной налоговой политики правительство КБР постоянно будет находиться под давлением различных отраслей и предприятий, требующих налоговых льгот и уступок. Причем внеэкономическая дифференциация налоговых платежей осуществляется не на основе тщательных расчетов и обоснований, а по наитию, по политическим мотивам, в зависимости от степени влияния тех или иных лоббирующих определенные интересы политических партий, общественных организаций и их лидеров.

Практически вне критического анализа остается пока вторая, рентообразующая концепция налогообложения. Хотя последствия ее осуществления могут быть не менее драматичными и разрушительными.

Первое. Рента воспроизводится в тех отраслях, которые широко используют составляющие всеобщее достояние рентообразующие факторы производства. К числу таких отраслей относится, прежде всего, сельское хозяйство. Однако, в условиях рынка, через его механизм ценообразования, рента «перекачивается» и присваивается такими секторами производства, прежде всего находящихся вне юрисдикции республики, где достигнут наиболее высокий уровень развития производительных сил, где ниже общественно необходимые затраты труда и капитала и, соответственно, цены на товары и услуги.

Поскольку сельское хозяйство находится в наиболее тяжелом состоянии и уступает сегодня другим отраслям по всем параметрам, то переход на рентную систему налогообложения будет означать для него двойное налоговое бремя: через системы рентных платежей и в связи с межотраслевым присвоением ренты. Ясно, что в этих условиях для сельского хозяйства не останется ресурсов не только для расширенного, но и для простого воспроизводства. Изымать же ренту не непосредственно в сельском хозяйстве, а в других отраслях тоже не удастся, ведь по отношению к ним действует тот же закон, но в рамках общероссийской экономической системы. Выигрывают в конечном счете те регионы, которые имеют более высокий уровень развития производительных сил, ниже затраты и цены на производимую продукцию. Нет нужды говорить, что на данном историческом этапе КБР в этом отношении неконкурентоспособна и потому объективно обречена на потерю своей

рентной собственности (впрочем, так же, как и на реализацию за бесценок природных сырьевых ресурсов). В результате вначале развалится сельское хозяйство, а за ним рухнут и остальные производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Башоров В.А.* Основные направления развития земельной реформы в Кабардино-Балкарской республике (КБР). Никоновские чтения – 2000.
2. *Варламов А.А., Комов Н.В., Шаманов В.С., Хлыстун В.Н.* Государственное регулирование земельных отношений. М.: Колос, 2000.
3. *Гутман Г.В.* Регионы в решении социального государства. М.: Финансы и статистика, 2005.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

ШОРОВ З.М., СИЖАЖЕВ А.Х., АБАЗОВА М.В.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИНЦИПАХ ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Сценарий – это описание картины будущего, состоящей из согласованных, логически взаимоувязанных событий и последовательности шагов, с определенной вероятностью ведущих к прогнозируемому конечному состоянию (образу организации в будущем).

Один из таких сценариев используется в работе для построения системы антикризисного управления на принципах проблемно-ориентированного подхода (ПОУ) сущность которого заключается в следующем.

1. В обеспечении постоянной готовности и способности предприятия к восприятию, трансформации, взаимной адаптации антикризисных нововведений во всех сферах деятельности.
2. В создании механизмов «прорыва» кризисной зоны.
3. В развертывании антикризисных действий на основе методов сценарного моделирования, обеспечивающих логическую взаимосвязь предложений о путях развития стратегического антикризисного процесса с учетом влияния внешних и внутренних факторов.

Концепция ПОУ позволяет:

– сосредоточить усилия на решении ключевых антикризисных проблем предприятия, вытекающих из его философии выживания, предпринимательской политики и долгосрочных намерений, сформированных в миссии предприятия;
– создать стратегическую систему антикризисного управления, обеспечивающую переход от «реактивного» к «плановому» управлению, построенному на принципах опережения возникающих противоречий и проблем в хозяйственной системе.

Сценарное моделирование в рамках антикризисного управления осуществляется с учетом того, что процесс оздоровления несостоятельных предприятий представляет собой целостный, программно целевой комплекс мероприятий, рассчитанный на определенный временной этап, предполагающий широкий охват структурных звеньев и исполнителей, а также привлечение различных материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Основное значение при написании сценария имеет выявление основных факторов, а также определение критериев, позволяющих достичь поставленной цели.

Содержание и масштабы антикризисных мероприятий на разных предприятиях могут существенно отличаться, но логика шагов остается для всех постоянной (рис. 1).

Исследуя проблемы, возникшие на сельскохозяйственных предприятиях и предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности Кабардино-Балкарской Республики при решении задач управления финансами, можно сделать вывод, что наиболее крупные потери предприятия несут из-за отсутствия четкой финансово-экономической стратегии (целей, критериев и путей достижения поставленных целей). Все эти решения должны быть увязаны

в единую стратегию, определяющую выбор направления комплексных действий, обеспечивающего достижение целей фирмы.

Следует отметить, что стратегически важные решения практически всегда связаны с серьезными изменениями, не привычными для предприятия, которые не могут быть реализованными без создания системы управления ими.

Критерии оздоровления в значительной мере определяют масштабы и интенсивность принимаемых действий, которые зависят от глубины кризиса.

В этом случае хозяйственная политика строится на основе выработанной стратегии оздоровления предприятия, имеющей целью обеспечение эффективного распределения и использования всех ресурсов – материальных, финансовых, трудовых, технических, и технологических, и достижения на этой основе устойчивого равновесного состояния. Преобладает управление на основе анализа и прогнозов. Разработка стратегии оздоровления базируется на прогнозах развития рынков сбыта, оценке вероятных рисков, комплексном анализе сильных и слабых сторон предприятия, его экономической состоятельности и эффективности управления.

Развитие сценария по тому или иному варианту описывается с помощью сетевого графа, позволяющего представить антикризисные действия в виде «пучка» событий, с определенным конечными результатами (снижение издержек, повышение фондоотдачи, повышение качества продукции и так далее).

При таком подходе возникает вопрос о количественной характеристике Vmax и Vmin, представляющих собой конечный результат развития антикризисного сценария по данному варианту. Очевидно, что результат преодоления кризисного состояния сложно отобразить той или иной дискретной величиной, одномоментно фиксирующей новое состояние предприятия. Однако, исходя из задач антикризисного управления, очень важно, чтобы каждый вариант сценария, имел, тем не менее, достаточно четкую, измеряемую количественно, конечную цель. В этом случае процесс оздоровления приобретет более четкие очертания и фиксированные конечные ориентиры. Появляется возможность вести оперативный контроль на всех этапах процесса оздоровления.

Динамический подход к планированию развития сценария предусматривает возможность корректировки содержащихся в нем событий (работ) в соответствии с изменяющимися внешними и внутренними факторами. В зависимости от силы действия влияющих факторов, планируемый конечный результат V в каждом варианте сценария будет находиться в диапазоне от Vmax до Vmin.

Vmax в данном случае, может быть представлена величинами, характеризующими максимальную производственную мощность, диверсификацию продукции, выход на новые рыночные позиции, максимизацию прибыли, которая может быть достигнута при оптимистическом исходе событий по данному варианту.

Vmin – эта возможная количественная характеристика процесса, ниже которой выполнение каких-либо антикризисных действий теряет смысл, так как он не обеспечивает минимально допустимых границ для выживания предприятия.

Под целью выживания фирм обычно понимается стремление к сохранению капитала. Как известно, ценность капитала может иметь различные формы выражения: в виде ценности совокупного капитала, собственного капитала и чистой (остаточной) ценности предприятия.

Чистая ценность капитала предприятия является наиболее подходящим ориентиром с точки зрения, как собственников капитала, так и персонала предприятия, в особенности его руководства.

Чистая ценность предприятия рассчитывается путем дисконтирования чистых превышений поступлений (положительный денежный поток) над выплатами будущих периодов (отрицательный денежный поток), что соответствует расчетной чистой прибыли (дохода) предприятия.

$$Pt = \sum_{t=1}^{T} (Dt - Zt) \frac{1}{(1 + r)}$$

где: Pt – чистая ценность предприятия по году t; Dt – ожидаемые поступления денежных средств в t-ом году; Zt – ожидаемые выплаты в t-ом году; r – величиина дисконта, то есть рас-

четная ставка процента па вложенный капитал; T – плановый период, охватываемый стратегией оздоровления предприятия; t – номер года планового периода. Численные значения ценности капитала могут быть трех видов: Pt=0; Pt>0; Pt<0.

При Pt =0 финансовые результаты будущей деятельности предприятия обеспечат все его платежи, в том числе выплаты дивидендов акционерам и проценты по кредитам, но не оставят какой-либо части прибыли для инвестирования. Условие Pt>0 гарантирует не только выплаты всех обязательных платежей, но и получение прибыли, необходимой для реинвестиций. Наконец, в ситуации, когда Pt<0, предприятие оказывается не в состоянии удовлетворить даже минимальные требования заинтересованных субъектов, то сеть, становится неплатежеспособным.

Таким образом, конечным результатом финансового оздоровления является достижение положительного значения показателя чистой стоимости капитала.

Но когда уже изначально Pt<0, тогда на первом этапе выхода из кризиса наиболее реалистичная цель - достижение неотрицательного значения чистой ценности предприятия, то есть Pt ≥ 0.

Согласно разработанному сценарию, организационной основой проблемно-ориентированного управления антикризисным процессом на предприятии, как (единой системой является:

– создание комплексной целевой программы БАП;

– оперативное управление реализацией целевых антикризисных программ.

По своей сущности и направленности отдельная целевая антикризисная программа, входящая в БАП, представляет собой вариант стратегии, реализуемый в той или иной функциональной сфере.

Этапы выхода на целевые антикризисные программы могут быть представлены следующими последовательными шагами.

Для определения состава и содержания стратегии оздоровления несостоятельных предприятий важно рассмотреть систему функциональных стратегий, в которых конкретизируется общий замысел выхода предприятия из кризисного состояния. В зависимости от причин кризиса должны меняться и наборы функциональных стратегий. Например, если основная причина кризисной ситуации на предприятии заключается в некомпетентности его руководства и неэффективной организационной структуре, то стратегия должна быть направлена на модификацию системы управления предприятием. Если же главной причиной кризисного состояния является недостаточное знание истинных запросов потребителей, то решающую роль в выходе из кризиса будет играть маркетинговая стратегия. Наконец, в случае, когда кризис порожден множеством факторов, тогда необходимо использовать весь спектр функциональных стратегий.

Другими словами, система функциональных стратегий в период выхода предприятия из кризиса имеет переменный состав, зависящий от характера породивших его причин.

Кризисная ситуация и неблагоприятный инвестиционный климат в аграрном секторе России вынуждает предприятия из числа оборонительных стратегий выбирать наименее капиталоемкие. По той же причине содержание стратегий оздоровления существенно дифференцируется по этапам выхода из кризиса. На первых двух этапах она по преимуществу содержит чрезвычайные меры по перекройке системы управления и оздоровлению финансов, а на третьем этапе может включать различные инвестиции, направленные на стратегическое развитие.

При разработке целевых антикризисных программ необходимо учесть следующие особенности.

1. Стратегия, принятая за основу в целевой антикризисной программе, формируется под влиянием изменений в окружающей среде, имеющих отношение к данной функциональной сфере. Изменения окружающей среды могут быть уже наступившими или еще только ожидаемыми.
2. Стратегия дает возможность установить, каким образом, когда необходимо ввести в действие имеющийся потенциал с учетом существующих и ожидаемых в будущем сильных и слабых сторон с тем, чтобы выполнить антикризисные намерения предприятия.

3. Стратегия, реализуемая целевой антикризисной программой, дает лишь общее направление, по которому осуществляется антикризисное действие. Поэтому программа должна дополняться мероприятиями тактического порядка.
4. Стратегии, реализуемые в рамках отдельных целевых антикризисных программ, должны выбираться на основе альтернативного подхода. При этом следует учитывать, как уже было сказано выше, влияние внешних и внутренних факторов на выбор того или иного варианта решения, процесс принятия альтернативных решений может быть осложнен в том случае, если предприятие при реализации функциональной стратегии ставит не одну, а несколько целей. При существовании «пучка» целей данная (отдельно взятая) альтернатива лишь тогда является однозначно более приемлемой, если она, по меньшей мере, по одному из целевых параметров ведет к лучшим результатам, не влияя отрицательно на другие целевые параметры.

Если же данная альтернатива в отношении одной цели превосходит другую альтернативу, а в отношении другой цели оказывается ниже ее, то для окончательного выбора альтернатив из «пучка» целей надо выявить цель, наиболее важную с точки зрения санационного процесса. Таким образом, обязательными требованиями к разработке функциональных стратегий является наличие вариантов стратегий, включающих различные подходы к достижению цели (альтернативы инвестиционных стратегий, технического перевооружения, продвижения продукции на рынок и тому подобное).

ШУМЕЙКО И.Ю.

ПРИНЦИПЫ НАДЛЕЖАЩЕГО И РЕАЛЬНОГО ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Для того чтобы цель любого обязательства была достигнута и потребности сторон обязательства были в полном объеме удовлетворены его исполнением, Гражданский кодекс РФ устанавливает необходимость надлежащего и реального исполнения обязательств. Это два важнейших, тесно связанных между собой принципа исполнения обязательств.

Принцип надлежащего исполнения обязательства предполагает, что обязательство должно быть исполнено надлежащими субъектами, в надлежащем месте, в надлежащее время, надлежащим предметом и надлежащим способом. Данный принцип нашел свое воплощение в статье 309 ГК РФ, которая закрепляет, что «обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями».

Почти все положения главы 22 ГК РФ воплощают в себе принцип надлежащего исполнения. Это, в частности, требования исполнения обязательств надлежащему лицу (ст. 312), исполнения надлежащим лицом (ст. 313), исполнения в надлежащий срок (ст.ст. 314, 315), исполнения в надлежащем месте (ст. 316), исполнения надлежащим предметом (ст.ст. 317, 320), исполнения надлежащим способом (ст.ст. 311, 323, 325, 326, 327 ГК РФ). Применительно к отдельным видам обязательств специальные нормы, обеспечивающие их надлежащее исполнение, содержатся в части 2 ГК РФ.

Все вышеуказанные требования к надлежащему исполнению в литературе называются условиями исполнения [1, с. 24]. Все эти условия должны быть соблюдены в процессе исполнения, и отступление даже от одного из них расценивается как ненадлежащее исполнение. Именно соблюдение при исполнении обязательства всех этих условий обеими сторонами (поскольку данный принцип адресован и должнику, и кредитору [2, с. 361 (автор главы – Г.И. Стрельникова)]) обеспечивает его надлежащее исполнение. Именно надлежащее исполнение позволяет полностью достичь цели обязательства, освобождает должника от его обязанностей и прекращает обязательство.

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

Ряд ученых считает этот принцип главным, поскольку прекращение обязательства связывается законодателем именно с надлежащим исполнением. Приверженцы данной позиции указывают, что принцип надлежащего исполнения обнимает собой все другие принципы: принцип реального исполнения, принцип недопустимости одностороннего отказа от исполнения обязательства, принципы сотрудничества и добросовестности. В обоснование своей позиции они приводят довод о том, что всякое надлежащее исполнение является реальным исполнением, не нарушает принцип недопустимости одностороннего отказа, соответствует требованию сотрудничества и произведено добросовестно [9].

Второй важнейший принцип исполнения обязательств – принцип реального исполнения, наиболее обсуждаемый в литературе.

Реальное исполнение обязательств означает совершение или воздержание от совершения тех действий, которые составляют содержание обязательства. Именно исполнение обязательства в натуре, без замены его денежной компенсацией в виде возмещения убытков и уплаты неустойки, обеспечивает достижение сторонами целей обязательства. Это обусловливает важность и актуальность принципа реального исполнения обязательств в современном гражданском праве и опровергает взгляды ряда юристов, которые полагают, что данный принцип характерен только для социалистической командно-плановой экономики, а в условиях капиталистического общества теряет свою экономическую основу (А.А. Павлов, Н.И. Краснов, В.Ф. Яковлев и др.) [7, 5, 11].

Вопрос о рамках действия данного принципа является дискуссионным в литературе. Так, некоторые авторы понимают этот принцип лишь как возможность требовать исполнения нарушенного обязательства в натуре, несмотря на взыскание с должника неустойки и возмещение убытков, в связи с чем сводят его действие только к аномальной стадии развития обязательства [8, с. 19]. Особой позиции придерживается Н.И. Краснов, который считает, что данный принцип действует на всех стадиях развития обязательства: на нормальной стадии – как одно из требований надлежащего исполнения, а после допущенной должником неисправности – уже как самостоятельное требование об исполнении в натуре. То есть фактически требование об исполнении обязательства в натуре может быть предъявлено только в случае нарушения должником обязательства [5, с. 16]. Данная позиция является спорной, поскольку также лишает этот принцип общего действия.

В действительности же данный принцип сохраняет всеобщность и действует как на стадии нормального развития исполнения обязательства, так и в случае его нарушения, причем на каждой из них он проявляет себя по-разному. На стадии нормального развития обязательства он предполагает надлежащее исполнение, которое в свою очередь включает в себя и исполнение в натуре, а после допущенной должником неисправности – исполнение в натуре. Такой позиции придерживаются О.С. Иоффе, В.С. Толстой и ряд других авторов [4, с. 111; 10, с. 32–33]. Все содержание главы 22 ГК РФ ориентируется на исполнение обязательства в натуре. Этот принцип закреплен в виде общего правила в статье 396 части 1 ГК РФ и конкретизирован в специальных нормах части 2 ГК РФ, посвященных отдельным видам гражданско-правовых обязательств.

Однако действие этого принципа по сравнению с ранее действовавшим законодательством сужено. Так, в соответствии с пунктом 1 статьи 396 ГК РФ уплата неустойки и возмещение убытков в случае ненадлежащего исполнения обязательства не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором. В силу пункта 2 статьи 396 ГК РФ возмещение убытков в случае неисполнения обязательства и уплата неустойки за его неисполнение освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

Исходя из данных положений, действие принципа реального исполнения обязательства разнится в зависимости от характера нарушения обязательства: неисполнения его вовсе или ненадлежащего исполнения. В результате возникает несколько несправедливая ситуация. Должник, который хотя и ненадлежащим образом, с некоторыми нарушениями, но исполнил обязательство, ставится в худшее положение по сравнению с должником, который не исполнил обязательство вовсе. В связи с этим, на наш взгляд, требуется редактирование положений статьи 396 ГК РФ с целью установления равных последствий как для неисполнения, так и для ненадлежащего исполнения обязательства.

Таким образом, принцип реального исполнения обязательства закреплен в качестве одного из основных принципов обязательственного права, однако сфера его применения зна-

чительно ограничена (в качестве общего правила он действует только в отношении ненадлежащего исполнения обязательств) и ослаблена альтернативностью его применения (правом выбора по усмотрению кредитора между реальным исполнением и денежной компенсацией) и диспозитивностью соответствующих правовых норм.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о важности и необходимости закрепления и выполнения принципов надлежащего и реального исполнения обязательств, обеспечивающих стабильность гражданского оборота. Однако вопрос о соотношении этих принципов, их значении остается дискуссионным. Взгляды ученых по этому поводу различны.

Ряд авторов считает, что эти два принципа являются тождественными понятиями [6, с. 99]. Другие разводят эти понятия, указывая, что основное отличие принципа реального исполнения состоит в невозможности замены исполнения в натуре на уплату денежного суррогата. Третьи (например, Н.И. Краснов) полагают, что принцип реального исполнения (исполнения в натуре) есть составная часть принципа надлежащего исполнения обязательств, поскольку требование надлежащего исполнения включает в себя требование исполнения в натуре [3, с. 10; 5, с. 16]. Четвёртые (например, А.В. Венедиктов), наоборот, принципом реального исполнения охватывают и надлежащее исполнение.

Нам представляется, что оба принципа имеют самостоятельное значение, ни один из них не является доминирующим. При этом они тесно связаны между собой и взаимообусловлены. Так, невозможно представить надлежащее исполнение обязательства, если оно не исполнено в натуре. И наоборот, реальное исполнение обязательства предполагает и его надлежащее исполнение. Часто эти принципы совпадают. Однако бывает, что исполнение является реальным, но ненадлежащим – с отступлением от иных условий исполнения, например, передача должником имущества кредитору с просрочкой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право: Учебник. Т. 2 // Под ред. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 1993.
2. Гражданское право: Учебник. Часть первая / Под ред. Т.И. Илларионовой, Б.М. Гонгало, В.А. Плетнева.
3. *Гришин Д.* Теоретические и практические аспекты исполнения обязательств в натуре // ЭЖ-Юрист. 2001. № 32.
4. *Иоффе О.С.* Избранные труды. В 4-х т. Т. 3. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.
5. *Краснов Н.И.* Реальное исполнение договорных обязательств между социалистическими организациями. М.: Госюриздат, 1959.
6. *КривенкоА.* План и договор в отношениях между государственными социалистическими организациями: Дисс. … канд. юрид. наук. М., 1952.
7. *Павлов А.А.* Присуждение к исполнению обязанности как способ защиты гражданских прав. СПб.: Юридический Центр Пресс, 2001.
8. *Райхер В.К.* Правовые вопросы договорной дисциплины в СССР. Л.: Изд-во ЛГУ, 1958.
9. *Сарбаш С.В.* Исполнение договорного обязательства. М.: Статут, 2005.
10. *Толстой В.С.* Исполнение обязательства. М.: Юридическая литература, 1973.
11. *Яковлев В.Ф.* Реальное исполнение – одно из необходимых условий выполнения народнохозяйственного плана // Уч. Зап. 1954. Вып. 6.

ШУМИЛОВ В.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЙ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях обострения аграрного кризиса, когда происходит постоянный спад сельскохозяйственного производства, а реформирование сельскохозяйственных предприятий пока что не дает ожидаемых результатов, особую значимость приобретают проблемы, связанные

с обоснованием рациональных параметров развития вновь образованных предпринимательских структур.

Для каждой системы хозяйствования можно путем ряда организационных расчетов определить как экономически наиболее целесообразное соотношение его производственных факторов, так и абсолютные размеры самого хозяйства, обеспечивающие наименьшие издержки производства, а, следовательно, и наибольший доход.

Наиболее эффективным способом поиска оптимальных параметров развития исследуемых систем является использование экономико-математических методов, которые на основе применения современных ЭВМ обеспечивают возможность многовариантного решения задач с последующим выбором самого приемлемого из совокупности всех возможных вариантов.

Выбор рационального варианта определяется критерием оптимальности, являющегося показателем качества решения оптимизационной экономико-математической задачи. В критерии оптимальности концентрированно выражена цель функционирования любой экономической системы. На практике в качестве критерия оптимальности применяются различные показатели: максимум конечной и чистой продукции, максимум чистого и валового дохода, максимум валовой и товарной продукции и т.д.

В современных условиях проблема выбора критерия оптимальности становится еще более значимой и актуальной. Трудность заключается в том, что при решении экономико-математических задач в зависимости от целей их постановки, формы предпринимательства или другого объекта исследования необходимо выбрать такой критерий оптимальности, который является наиболее экономически обоснованный для каждого конкретного случая.

Для вновь создаваемых предприятий наряду с определением оптимальной структуры производства целесообразно производить оценку эффективности требуемых инвестиционных вложении для формирования ресурсного потенциала хозяйства. При этом задача заключается в определении таких оптимальных параметров предприятий различных производственных направлений, которые смогут обеспечить сбалансированность ресурсного потенциала при условии минимизации капитальных вложений.

Проектирование вновь образуемого сельскохозяйственного предприятия целесообразно проводить с учетом создания оптимальных пропорций, что позволяет оптимизировать его материально-технический потенциал. Данный подход предполагает использование в качестве целевой функции нелинейной зависимости, отражающей отношение прибыли к сумме дополнительных капитальных вложений.

Для функционирующих сельскохозяйственных предприятий на практике наиболее часто в качестве критерия оптимальности используют максимизацию суммы прибыли. Но такой подход не всегда реально отражает цель функционирования исследуемых экономических систем. Поскольку государственные рычаги регулирования размеров оплаты труда практически не действуют, то целесообразно оптимизировать структуру и размер предприятия исходя из максимизации суммы валового дохода, так как эта категория наиболее полно отражает интересы как отдельных работников, так и хозяйства в целом.

Одной из классических форм предпринимательской деятельности и является индивидуальное хозяйство, функционирующее в сфере товарно-денежных отношений. Именно на уровне индивидуального предпринимателя, каким несомненно является самостоятельно хозяйствующий крестьянин-фермер, все специфические черты предпринимательской деятельности проявляются наиболее концентрированно и ярко.

Низкая эффективность большинства современных крестьянских хозяйств обусловлена целой группой не только внешних, но и внутренних причин, главной из которых является несбалансированность основных видов ресурсов, используемых в любом сельскохозяйственном производстве: земли, труда и капитала. Кроме того, несбалансированность ценовой политики на сельскохозяйственную и промышленную продукцию зачастую ставит в тупик и сам процесс производства продукции в крестьянском хозяйстве.

Поэтому оптимальный размер крестьянского хозяйства не может быть величиной, обязательной для всех, т.к. каждый крестьянин строит свое производство сообразно фактору, находящемуся в минимуме. Однако в каких бы размерах крестьянское хозяйство ни создавалось, оно всегда должно иметь пропорциональность частей и известную закономерность

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2008 Том 6 №1 Часть 2

их соотношения, свойственную каждой системе хозяйствования, обусловленную экономической целесообразностью и необходимостью для производства той или иной сельскохозяйственной продукции.

Современные крестьянские хозяйства России имеют теоретические, а иногда и реальные, возможности регулировать свои ресурсные пропорции в разрезе всех видов ресурсов, в т.ч. земельных.

Вместе с тем, механизм формирования крестьянского землепользования, регулирования его размеров и организации рационального использования земельных ресурсов в современных условиях является наиболее сложным процессом с точки зрения экономического, экологического, социального и правового обеспечения. В условиях проведения земельной и аграрной реформы образование крестьянского землепользования осуществляется, как правило, за счет собственных участков земель и земельных участков, арендуемых из муниципальной собственности и других владельцев земельных участков.

Концепция преимущества относительно крупных сельскохозяйственных предприятий перед относительно мелкими до сих пор является приоритетной, а концентрация производства в крупных хозяйствах трактуется как один из основных элементов выживания в условиях конкурентной борьбы. В тоже время совершенно очевидно доказано, что концентрация производства может реализоваться как в виде расширения земельных площадей, так и в виде дополнительных инвестиций на одной и той же земельной площади при неуклонном развитии материально-технической базы хозяйства.

В первые годы земельной реформы образование крестьянских хозяйств осуществлялось на основе формирования их материально-технической базы главным образом за счет привлеченных средств, хотя нередки были случаи, когда за счет своих имущественных паев крестьянские хозяйства получали в собственность вполне достаточное для «старта» количество сельскохозяйственной техники, находящейся в удовлетворительном состоянии. Отсутствие в переходной экономике системы льготного долгосрочного кредитования ставит вновь образуемые крестьянские хозяйства в крайне сложную ситуацию. Высокая ставка банковского процента и короткие сроки кредитования могут быть преодолены только в случае получения довольно большой массы валового дохода, что в условиях малоземельных крестьянских хозяйств, с их зерно-технической специализацией просто нереально, но как средство снятия жесткого ограничения по формированию основных и оборотных средств, привлечение заемных средств в отдельных случаях может быть необходимостью.

Формирование трудовых ресурсов крестьянского хозяйства может происходить как за счет трудового потенциала членов крестьянской семьи, так и за счет найма рабочей силы. Поскольку маневр трудовыми ресурсами в условиях существования системы найма работников максимально облегчен, то можно предположить, что размер этого производственного фактора может определяться в последнюю очередь, исходя из размеров других видов ресурсов и выбранных технологий производства.

Методика нахождения оптимальных параметров крестьянских хозяйств и сбалансирования их ресурсного потенциала при заданной специализации и условии ограниченности хотя бы одного из них достаточно разработана и уже широко используется на практике. Причем добиться максимально возможной сбалансированности ресурсного потенциала при ограничении отдельных ресурсов крайне сложно, а планирование перспектив развития предприятий такого типав этой ситуации страдает некоторым субъективизмом. При обосновании оптимальных параметров потенциально эффективных крестьянских хозяйств и их кооперационных формирований нельзя ограничиваться наличием только уже имеющихся ресурсов, а необходимо предусматривать их возможное увеличение, за счет чего улучшается сбалансированность всего ресурсного потенциала, повышается интенсивность использования земли, что, в свою очередь, обеспечивает рост эффективности производства. Поскольку возрастание производственно-ресурсного потенциала может быть достигнуто лишь путем дополнительных финансовых вложений, то более объективным является поиск оптимальных параметров крестьянского хозяйства через сбалансированность земельных, природно-экологических, материальных и других ресурсов с учетом эффективности дополнительных капитальных вложений, необходимых для формирования и регулирования использования не только земельных и производственных ресурсов.

В связи с этим целесообразно использовать методические подходы к решению проблемы сбалансированного использования ресурсов крестьянских хозяйств, строящихся на предпосылке первичной неограниченности всех трех факторов – земли, труда и капитала. Эта предпосылка основана на специфике формирования каждого из них, поскольку специфика формирования землепользования и размеры земельных ресурсов крестьянских хозяйств заключаются в том, что земля, предоставленная таким хозяйствам в собственность или пользование, не предполагает дополнительных затрат в виде платы за ее использование в течение первых 5 лет хозяйствования (в последующем платится налог на землю), а в случае дополнительной аренды земли расчет за аренду производится по окончании сельскохозяйственного года в виде части продукции, получаемой с арендованного земельного участка. Исходя из этого, отсутствие дополнительных стартовых затрат, связанных с платой за использование земли, позволяет в некоторой мере абстрагироваться от лимитирующей роли этого производственного фактора.

Аналогичная ситуация складывается и с ограничением по трудовым ресурсам, поскольку возможность использования наемного труда и расчета с ним после получения продукции в размерах определенной части вновь созданной стоимости, позволяет исключить лимитирующее воздействие трудовых ресурсов на стартовые условия развития крестьянского хозяйства.

В этом случае особую роль приобретает третий фактор, который в общем виде можно называть «капиталом». Формирование этого ресурса, как было отмечено выше, может осуществляться как за счет собственных средств, так и с использованием привлечённых инвестиций. Таким образом, теоретически и этот фактор не имеет жесткой верхней границы, так как привлечение дополнительного капитала для сбалансированности всех ресурсов является вполне реальным атрибутом экономики хозяйствующих субъектов, в т.ч. и крестьянских хозяйств.

Но решение оптимизационных задач без ограничения ресурсов невозможно, поскольку от использования прямых (линейных) лимитов ресурсов при избранном методическом подходе можно абстрагироваться, то очевидным является поиск «вторичных» нелинейных лимитов.

Плата за привлеченные трудовые ресурсы и арендованные земли носит постпроизводственную окраску, поскольку расчет за пользование этими ресурсами производится либо из вновь созданной наемным трудом стоимости, либо в виде доли урожая, полученного с арендованной земли. Два описанных фактора напрямую определяются эффективностью производства и не лимитируют сам процесс производства как таковой. Если исключить взаимное влияние факторов, то можно предположить, что будут существовать некоторые константы приращения дохода крестьянских хозяйств на каждую единицу прироста одного из рассмотренных выше ресурсов. При этом, следует отметить, что между изменениями дохода крестьянского хозяйства и изменениями исследуемых ресурсов формируется линейная зависимость, а прямые линии не будут иметь точек экстремума. Исходя из этого, можно сделать вывод, что нелинейных «вторичных» лимитов, выраженных через отношение валового дохода, как к труду, так и к земле, эти ресурсы иметь не могут.

С другой стороны, плата за капитал (оборотные средства, амортизация, плата за аренду техники, проценты за пользование всеми видами кредитов и т.д.) носит фиксированный характер и напрямую зависит от результата производственной деятельности. В этом случае наблюдается ярко выраженная нелинейная зависимость между размерами валового дохода и размером платы за капитал. Графически такая зависимость может быть изображена параболой, а так как парабола имеет одну точку экстремума, при которой обеспечивается получение лимитирующей величины рассматриваемого ресурса, а превышение ее повлечёт за собой снижение эффективности производства.

Следовательно, задача заключается в определении оптимального отношения ресурсов крестьянских хозяйств различных производственных направлений к объему дополнительных капитальных вложений, но при условии, что основным фактором, лимитирующим производство, будет являться не физическая величина какого-либо из ресурсов, а отношение полученного валового дохода к величине платы за капитал.

Приоритет в определении оптимальных ресурсных пропорций и абсолютных размеров отдельных ресурсов крестьянских хозяйств различных производственных направлений принадлежит основным средствам, обладающих стоимостью, а площадь земли в обработке, которая необходима для получения максимальной суммы валового дохода в связи с этим будет

величиной производной, поскольку земля в этом процессе не обладает стоимостью. Потребность же в трудовых ресурсах зависит как от величины двух предыдущих факторов, так и от избранных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, культивируемых в пределах крестьянского хозяйства.

При каждом производственном направлении крестьянского хозяйства возможен целый ряд вариантов соотношений рассматриваемых видов ресурсов, обеспечивающих их доходность. Поставленная нами задача заключается в определении оптимальных параметров крестьянского хозяйства при различных производственных направлениях, которые обеспечивают сбалансированность ресурсного потенциала при условии минимизации дополнительных капитальных вложений.

Действительно, оптимальное сочетание ресурсов носит дискретный характер, вследствие чего и эффект от предпринимательской деятельности имеет некие пороговые значения. Цель же исследований заключается в том, чтобы найти такие минимальные размеры землепользований крестьянских хозяйств с учетом их производственного направления, которые позволили бы, исходя из набора имеющейся сельскохозяйственной техники и возделываемых культур, добиться максимально возможного получения массы валового дохода. Исходя из этого, результаты расчетов должны соответствовать поставленной задаче и определенные производственные параметры могут быть минимальными, при которых достигается максимально эффективное совокупное использование земельных, материальных, трудовых и других ресурсов.

Наряду с этим следует отметить, что эффективность отдачи рассматриваемых ресурсов по доходу на потребление выше, чем по стоимости товарной продукции. Это свидетельствует о том, что каждый последующий вариант производственного направления крестьянского хозяйства обеспечивает опережающий рост дохода по сравнению с изменением стоимости оценки объемов производства.

Таким образом, предлагаемые методические подходы оптимизации ресурсного потенциала при формировании и развитии крестьянских хозяйств позволяют определить их оптимальные параметры с учетом планируемого производственного направления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голуб А.А., Струкова Е.Б.* Экономика природных ресурсов. М.: Аспект-Пресс, 1999.
2. *Гончар М.Г.* Экологические проблемы сельскохозяйственного производства. Львов: Изд-во ЛГАУ, 1986.
3. Земледелие и рациональное природопользование (экологические и социально-экономические аспекты) / Сост. и ред. П.П. Зволинского, Д.М. Хомякова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1998.
4. *Кресникова Н.И.* Механизмы функционирования земельного рынка // Земельный вестник России. 2003. № 3.

ШУМСКАЯ Е.Н.

ОСОБЕННОСТИ АМОРТИЗАЦИИ ПО ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ, ПЕРЕДАННЫМ В АРЕНДУ, ПОСЛЕ МОДЕРНИЗАЦИИ (РЕКОНСТРУКЦИИ) И РЕМОНТА

Основные средства в процессе эксплуатации изнашиваются. Чтобы они находились в технически исправном состоянии необходим ремонт. Он бывает текущий, средний и капитальный. Текущий ремонт рассматривают с двух позиций: периодичности проведения и характера работ [1]. По периодичности текущий ремонт отдельных объектов производится в течение одного года. Содержание работ – профилактика объекта, связанная со сменой отдельных узлов без разборки агрегата, регулировка механизмов, их смазка, что обеспечивает постоянную готовность объекта к эксплуатации.

Средний ремонт по сложности приближается к капитальному ремонту и связан с необходимостью восстановления или замены отдельных деталей путем частичной разборки объекта.

Самый сложный вид ремонта это капитальный ремонт. Он продолжителен по времени, производится полная разборка ремонтируемого агрегата, при ремонте зданий идет замена несущих конструкций. Такой ремонт чаще всего производится специализированными подрядными организациями.

Текущий, средний и капитальный ремонты формируют систему планово-предупредительного ремонта, включающую комплекс мер, осуществление которых обеспечивает поддержание соответствующих объектов в рабочем состоянии. Расходы на ремонт включаются в состав производственных издержек, и, кроме того, затраты на реконструкцию объектов основных средств и проведение модернизации оборудования рассматриваются как капитальные вложения, которые финансируются за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, или других источников целевого характера.

Объект может иметь составляющие элементы, имеющие различный срок службы. В таком случае действует общее правило: замена каждой такой части рассматривается в учете как выбытие (или приобретение) самостоятельного инвентарного объекта.

Необходимо просчитать исходя из своих финансовых возможностей, всегда ли целесообразно проводить ремонтные работы, особенно в крупных объемах, или же более выгоден другой вариант – переход на метод ускоренной амортизации активной части основных фондов.

Мы не предлагаем, конечно, полностью исключить проведение отдельных видов ремонта, а лишь обосновать их экономическую целесообразность.

На многих предприятиях использование ускоренной амортизации до настоящего времени не получило широкого распространения, так как она утяжеляет себестоимость, тем самым повышая цену, что в условиях жесткой конкуренции является отрицательным фактором. В то же время, ускоренная амортизация, представляет собой налоговую льготу, которую получают предприятия, инвестировавшие средства в основной капитал. Ценность ускоренной амортизации для предприятия это отсрочка погашения обязательств по налогу на прибыль, поскольку в первые годы эксплуатации оборудования значительная часть выручки направляется на формирование амортизационных отчислений, а не прибыли. Отложенный налог в условиях рыночной экономики означает беспроцентный заем на неопределённый срок, предоставляемый налогоплательщику. Как показывают отчетные данные, начисление амортизации даже обычным методом после переоценок основного капитала может означать для предприятий превышение себестоимости над выручкой от реализации продукции. Амортизация «утяжеляет» себестоимость, если оборудование простаивает. При низкой рентабельности основного вида деятельности эффект от сокращения обязательств предприятия по налогу на прибыль невысок. С позиции рентабельности завышение амортизации губительно, с точки зрения потоков денежных средств – эффективно до момента, пока финансовый результат деятельности положителен.

Свои особенности имеет амортизация по основным средствам, переданным в аренду. Переданное в аренду имущество продолжает числиться на балансе арендодателя, поэтому и амортизационные отчисления начисляет арендодатель.

Порядок отражения сумм начисленной амортизации так же зависит от того, является ли предоставление активов в аренду предметом деятельности организации. Если аренда не является предметом деятельности организации, то расходы на содержание имущества включаются в состав внереализационных расходов [2]. Для организаций, предоставляющих на систематической основе за плату во временное пользование свое имущество, расходы, связанные с содержанием этого имущества, будут считаться расходами, связанными с этой деятельностью, то есть расходами, связанными с производством продукции, работ, услуг.

Учитывая налогообложение прибыли при применении кассового метода для признания доходов и расходов, в соответствии с налоговым кодексом [2], расходы признаются только после их фактической оплаты. Согласно подпункту 2 пункта 3 данной статьи амортизация учитывается в составе расходов в суммах, начисленных за отчетный период, при этом допускается амортизация только оплаченного амортизируемого имущества. Таким образом, арендатор, применяющий кассовый метод, суммы амортизации, начисленной по имуществу,

переданному в аренду, может учесть в составе расходов только в том случае, если данное имущество оплачено. Расходы признаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы их оплаты, причем амортизация признается в качестве расходов ежемесячно, исходя из суммы начисленной амортизации [2].

Амортизируемым имуществом, предоставленным в аренду объектов основных средств в форме неотделимых улучшений, произведенных арендатором с согласия арендодателя, признаются также капитальные вложения [2].

Капитальные вложения в арендованные объекты основных средств амортизируются в следующем порядке:

1. Капитальные вложения, стоимость которых возмещается арендатору арендодателем, амортизируются арендодателем в установленном законом главой.
2. Капитальные вложения, произведенные арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается арендодателем, амортизируются арендатором в течение срока полезного использования, определяемого для арендованных объектов основных средств в соответствии с Классификацией основных средств, утверждаемой Правительством РФ.

Отметим также амортизацию после модернизации (реконструкции) основных средств. В соответствии с пунктом 14 ПБУ 6/01 [3] изменение первоначальной стоимости основных средств, в которой они были приняты к бухгалтерскому учету, допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств. Согласно пункту 20 ПБУ 6/01 в случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств, после проведенной реконструкции или модернизации, организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Налоговый учет также предполагает изменение первоначальной стоимости основных средств в случае их реконструкции, модернизации, достройки, дооборудовании, технического перевооружения [2].

Необходимо учитывать, что к работам по достройке, дооборудованию и модернизации относятся работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения объектов амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками, другими новыми качествами.

К реконструкции относится переустройство объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства, осуществляемого по проекту реконструкции основных средств, целью которой является увеличение производственных мощностей, улучшение качества и изменение номенклатуры продукции.

Техническое перевооружение включает в себя комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным.

Кроме изменения первоначальной стоимости основных средств, в результате вышеперечисленных мероприятий, может увеличиться и срок полезного использования основных средств. В этом случае, возникает проблема с определением суммы амортизационных отчислений по этому объекту. Хотя законодательством, в частности НК РФ, не предусмотрено особого порядка определения нормы амортизации и начисления амортизационных отчислений по тем основным средствам, у которых увеличилась первоначальная стоимость или срок полезного использования, считается, что если произведенная реконструкция или модернизация основного средства привела к изменению его первоначальной стоимости и срока полезного использования, необходимо рассчитать новую норму амортизационных отчислений, исходя из оставшегося срока полезного использования, поскольку прежнюю норму организация применять не должна, так как в этом случае можно либо недоначислить, либо излишне начислить амортизацию.

В статью 258 НК РФ с 01.01.2006г. Законом № 58-ФЗ внесены изменения, которые вводят порядок амортизации капитальных вложений, стоимость которых возмещается арендатору

арендодателем, амортизируется арендодателем в порядке, установленном главой 25 НК РФ. Капитальные вложения, произведенные арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается арендодателем, амортизируется арендатором в течение срока действия договора аренды, исходя из сумм амортизации, рассчитанных с учетом срока полезного использования, определяемого для арендованных объектов основных средств в соответствии с Классификацией основных средств.

Посмотрим, изменится ли начисление амортизации, если увеличится первоначальная стоимость основного средства и срок его полезного использования. Если первоначальная стоимость объекта в бухгалтерском и налоговом учете равна и организацией установлен одинаковый срок полезного использования и метод начисления амортизации, порядок расчета будет справедлив и для бухгалтерского и для налогового учета.

Срок полезного использования устанавливается с учетом Классификации основных средств. Данная классификация определяет минимальные и максимальные сроки полезного использования объектов и не предусматривает возможности перевода основного средства из одной амортизационной группы в другую. Если организацией был установлен максимальный срок полезного использования по конкретному основному средству, то увеличения срока после произведенной реконструкции или модернизации не происходит. Если в результате реконструкции или модернизации объекта срок полезного использования не увеличился, то при исчислении амортизации учитывается оставшийся срок полезного использования.

Если происходит увеличение стоимости основного средства, рассчитывать амортизационные отчисления по норме, определенной на дату принятия объекта к учету, организация не может, так как в этом случае либо не будет списана вся стоимость основного средства через амортизационные отчисления, либо будет начислена излишняя амортизация.

В случае, когда срок полезного использования модернизированного объекта увеличится, при последующем исчислении амортизации учитывается новый полный срок полезного использования объекта.

Рассмотрим вариант, когда после реконструкции первоначальная стоимость объекта изменилась, а срок полезного использования остался прежним. Рассчитывать ежемесячную норму и оставшийся срок амортизации налоговики предлагают по следующей формуле [4]:

$$Ам_{ес} = (ПС + СР) \cdot (1 : n \cdot 100\%),$$

где Амес – сумма ежемесячной амортизации; ПС – первоначальная стоимость объекта; СР – стоимость работ по модернизации (или реконструкции); n – общий срок полезного использования объекта.

Оставшийся срок амортизации будет равен

$$n_{ост} = ОС_{ср} : А_{мес},$$

где $n_{ост}$ – оставшийся срок амортизации; $ОС_{ср}$ – остаточная стоимость имущества с учетом затрат на его реконструкцию (или модернизацию).

Расчет, предложенный ФНС России, налогоплательщикам невыгоден, так как в этом случае фирма будет вынуждена списывать обновленное основное средство гораздо дольше, чем предполагала, когда принимала его к учету. К тому же начисленные суммы в налоговом и бухгалтерском учёте будут отличаться. А значит, придется рассчитывать временные разницы по ПБУ 18/02.

Амортизация начисляется только в течение срока полезного использования. При этом пункт 1 статьи 258 Налогового кодекса РФ говорит, что увеличивать такой срок – это право, а не обязанность организации. Кроме того, Налоговый кодекс РФ не предлагает формулы для расчета амортизации в случае реконструкции или модернизации.

Поэтому фирма может воспользоваться следующим алгоритмом расчета:

$$А_{мес} = (ОС + СР) \cdot (1 : пост \cdot 100\%),$$

где $А_{мес}$ – сумма ежемесячной амортизации; ОС – остаточная стоимость объекта; СР – стоимость работ по модернизации (или реконструкции); $n_{ост}$ – оставшийся срок полезного использования основного средства.

При сравнении двух вариантов мы увидим, что используя вариант расчёта ФНС России нам придется амортизировать основное средство лишние месяцы, при предложенном варианте мы уложимся в запланированный первоначально срок.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Астахов В.П.* Бухгалтерский, финансовый учёт: Учеб. пособие. М.: ИКЦ «МарТ», 2001.
2. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2.
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01» № 26н от 30.03.2001 г.
4. ФНС России: нюансы амортизации при реконструкции // Главбух. 2005. № 9.

ШХАГАПСОЕВ А.С., ЭТЛУХОВА Л.О., ГЕТИГЕЖЕВА Ф.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ АПК

Логика работы модели управления инновационной деятельностью в АПК заключается в том, что основной центр деятельности в рыночных условиях перемещается из сферы научно-технических исследований и разработок к сфере освоения инноваций и сбыта готовой продукции. При этом в ходе управления элементы инновационной деятельности находятся в постоянной взаимосвязи, целевое финансирование их происходит по циклу в рамках инновационных программ, непосредственно осуществляется контроль состояния и оценка эффективности инноваций. В результате внедрения комплексных инноваций улучшается структура товарной продукции, что повышает доходность агротоварного производства и его конкурентоспособность. Магистральным направлением повышения устойчивости АПК остаются совершенствование его организации и интенсификации на активной инновационной основе, позволяющие ослабить зависимость от капризов природы и колебаний рынка. Важными резервами повышения устойчивости сельскохозяйственного производства являются совершенствование инвестиционной политики и одновременный маневр структурой источников инвестирования и структурой производства в зависимости от складывающейся ситуации.

Одним из важнейших экономических методов управления в рыночных условиях является финансово-кредитный механизм в АПК, требующий постоянного совершенства. Положительный опыт финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей на коммерческой основе имеется в Урванском районе Кабардино-Балкарской Республики. При этом использовались сравнительно дешевые (по ставке 12–15% годовых) и долгосрочные (3–5 лет) кредитные линии зарубежных банков (под гарантии Правительства КБР) для закупки импортной техники и животных.

Рассмотрим экономические отношения между предприятиями различной специализации в зоне ЗАОрНП «им. Гогунокова».

На основе известных и апробированных в других регионах ЮФО методик с учетом местных условий в КБР усовершенствована модель управления инновационными процессами в АПК. В реализованной модели экономических отношений, в первую очередь, преследовались частные экономические интересы. Реализация частных интересов разноотраслевых предприятий, объеденных инновационно-инвестиционной программой, соединила их в рамках ведения совместной деятельности без образования единого юридического лица процессом производства конечных рыночных продуктов (мясо и мясные изделия, молоко, фрукты, Овощи). Степень связи таких отношений обусловливается разделением труда между участниками и общим экономическим интересом.

Создание в рамках действующего законодательства агрохолдинга позволила значительно экономить трансакционные издержки и плату за кредиты.

Интегратором Нарткалинского агрохолдинга является ЗАО «Концерн ЗЭТ», образованное частным капиталом физических лиц.

В этом холдинге увязана вся вертикаль производства мяса от получения кормов до реализации готовой продукции через розничную и торговую компании. Частично задействован банковский капитал. В тоже время, все предприятия являются юридическими лицами и

имеют полную хозяйственную самостоятельность. Соединение их в один кулак идет через финансово-расчетный центр управляющей компании (ФРЦ).

ФРЦ является структурным подразделением аппарата управления ЗАО «Концерн ЗЭТ». Непосредственное руководство осуществляет заместитель генерального директора холдинга. Функции ФРЦ следующие: осуществление представительских функций для предприятий-участников холдинга в банках, операций по открытию и закрытию расчетных ссудных и других счетов, заключение договоров; работа с расчетными и другими банковскими операциями предприятий-участников холдинга с использованием компьютерных программ «клиент-банк»; оформление всех необходимых документов для получения ссуд и кредитов; работа с векселями и иными ценными бумагами; учёт взаимной задолженности предприятий-участников холдинга; формирование консолидированных бюджетов холдинга и обработка информации об их исполнении.

Предприятия по вышеперечисленным вопросам работают только с ФРЦ. Они заключают договоры о взаимном беспроцентном кредитовании, на основании которых ФРЦ регулирует финансовые потоки.

Расчеты между предприятиями-участниками холдинга за свою продукцию ведутся по рыночным ценам, которые складываются в регионе.

Цены утверждаются на правлении холдинга (членами правления являются все директора предприятий) и пересматриваются в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры. Правление собирается 1 раз в две недели.

Первый год работы агрохолдинга показал хорошие результаты по всем' хозяйствам. Плата за кредиты на покупку зерна в 2001 году сократилась на 2 млн руб. по сравнению с 2000 г. (год формирования холдинговой компании), что составляет около 26% от всех затрат на производство. За счет бесперебойного кормления и оптимизации оборота стада расход кормов на 1 кг прироста живой массы снизился с 6,7 к.ед. до 5,2 к.ед. или на 22%, а общие затраты – с 24 до 20 руб. или 17%.

Эти показатели в большей степени зависят от внутренней организации на комплексе, но интеграция дала возможность создать условия для реализации имеющегося производственного потенциала, его расширения и приведения отдельных его элементов к оптимальному соотношению. Появилась возможность получить кредит на реконструкцию существующего комплекса.

Постоянный контроль за расходом ресурсов может способствовать обеспечению эффективности производства и выявлению ошибок на ранней стадии.

Контроль должен быть основан на использовании системы логически, информационно и алгоритмически связанных между собой моделей, что повысит обоснованность получаемых результатов и их практическую значимость, резко сократит трудовые затраты при формировании бизнес-планов предприятия, позволит быстро реагировать на изменения социальных, экономических и биологических факторов.

Система оптимизационных моделей для предприятия животноводческого направления включает:

– модель оптимизации суточного рациона, сбалансированного по заданным элементам питания для каждой половозрастной группы животных;
– модель оптимизации оборота стада, обеспечивающего максимум товарной продукции;
– модель оптимизации кормопроизводства с учетом имеющихся земельных ресурсов и покупных кормов, целью которой является полное удовлетворение потребности животных в соответствии с оптимальными рационами кормления и минимальными затратами на корма;
– модель оптимизации производственной структуры предприятия, которая занимает центральное место в данной системе моделей. Входной информацией для нее является оптимальные планы двух моделей, задачей – определение рациональной структуры использования земельных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, поголовья скота, объемов производства и реализации продукции с целью получения максимальной прибыли.

Результаты решения задач по оптимизации рационов и организации кормовой базы показали, что в существующих условиях применение идеальных рационов экономически невы-

годно (более высокая цена и большие транспортные расходы). Поэтому был взят для практики второй вариант, где рационы были также сбалансированы по питательным веществам для каждой возрастной группы, но из зернового сырья, которое легче купить и более дешево производится в регионе.

Зерном собственного производства ЗАО «Концерн ЗЭТ» обеспечивает животноводческий комплекс в настоящее время всего на 30%. Остальное зерно приходится приобретать на стороне. В перспективе расширение посевов зерновых культур с 50% до 55% в площади пашни и увеличение урожайности с 23 ц/га до 35ц/га позволит довести обеспеченность до 80%.

В 2005 году производство комбикормов из собственного или закупленного агрохолдингом сырья экономически оправдало себя. Во-первых, рыночная цена на зерно сложилась ниже, чем было запланировано, а во-вторых, продовольственную пшеницу обменивали с коэффициентом 1,25, пивоваренный ячмень – 1,1.

Специалисты ЗАО «Концерн ЗЭТ» и ученые Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии разработали инновационный проект «Развитие животноводческого комплекса ЗАО «Концерн ЗЭТ». Основная цель – совершенствование имеющегося производства (улучшение племенных качеств животных, экономия ресурсов, снижение себестоимости) и доведение комплекса до проектной мощности. Детально разработан план проведения реконструкции на племенной ферме. Предусматривалась установка системы микроклимата, что снизило потребление энергии на 50% против существующей.

Освоение этого проекта началось в 2005 году и можно сказать, что на сегодняшний день (2007 г.), показатели, полученные на комплексе близки к проектным.

Для осуществления проекта была открыта кредитная линия на сумму 12 млн 875 тыс. рублей, которая разделена на две составляющие: инвестиционная и пополнение оборотных средств. Срок кредитования инвестиций 36 месяцев, ставка – 18% годовых, возврат основной суммы с 25 месяца, выплаты процентов – с 12 мес. Пополнение оборотных средств кредитуется на 24 месяца, ставка – 18% годовых, возврат основной суммы с 12 месяца, выплата процентов – с 1 месяца.

Срок окупаемости проекта менее 5 лет, что соответствует критериям, принятым в России для сельскохозяйственных инвестиционных проектов. Положительный поток наличности начинается на 3-м году внедрения проекта и остается до конца расчетного периода. Индекс доходности – в 2 раза выше нормативной величины. Внутренняя норма рентабельности высокая – 76%.

С теоретических позиций здесь можно говорить о повышении эффективности производства на комплексе, а не о конкурентоспособности предприятия. Поскольку на данном рынке действовал один продавец (мясокомбинат) и один покупатель (комплекс) и не было конкуренции. Но агрохолдинг работал по рыночным ценам, другими словами, подчинялся правилам рынка и закону спроса и предложения.

Особую роль среди структур, поддерживающих развитие инновационной деятельности, играют технопарковые структуры, которые преобразуют входные ресурсы (оборотные и основные фонды, инвестиции, интеллектуальные ресурсы) в выходные инновационные услуги. Технопарковые структуры могут значительно различаться по структуре и объекту входных ресурсов и выходных услуг.

По нарастанию степени сложности технопарковые структуры можно расположить следующим образом: инкубаторы, технологические парки, технополисы, регионы науки и технологий. Инновационный центр представляет собой научно-производственный комплекс, главной задачей которого является формирование максимально благоприятной среды для развития ИП.

Активную роль в этом процессе может сыграть создание региональных технопарковых структур, таких как инновационный центр, направленный на оказание необходимых услуг по развитию и использованию инновационного потенциала агропромышленными предприятиями.

Мы считаем, что с этой целью необходимо создать организационную структуру в виде инновационного центра, интегрирующую круг организационно-правовых форм промышленных, банковских, инвестиционных, научных и иных структур при участии органов муниципального управления. Они создают необходимую инфраструктуру для нормальной жизне-

деятельности агропромышленных предприятий. Следовательно, в развитии инновационных потенциалов предприятий в силу своей заинтересованности принимают участие государство, местные органы власти, крупные агропромышленные предприятия и вузы.

На наш взгляд, инновационный центр, являясь достаточно эффективным средством стимулирования развития ИП предприятий (в том числе инновационных), требует наименьших затрат времени и средств на его создание и функционирование среди прочих более крупных технопарковых структур.

По нашему мнению, в состав инновационного центра должны входить:

– производственные и научно-производственные предприятия, связанные отношением комбинирования, выпуска дополняющей, вспомогательной, либо функционально или технологически близкой наукоемкой продукции;
– научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, в том числе организации научно-исследовательских секторов вузовской науки;
– банки; инвестиционные фонды; страховые компании; торговые компании; и т.п.

Одной из важнейших функций Центра должна стать деятельность по анализу и прогнозированию рынка инвестиционных и инновационных идей. Кроме решения этих задач, работа Центра будет сконцентрирована на следующих основных направлениях технологии привлечения иностранных инвестиций:

– оказании консалтинговых услуг предприятиям КБР и разработке бизнес-планов с учетом требований потенциальных инвесторов;
– прямой почтовой рассылке инвестиционных предложений, что является довольно эффективным способом информирования потенциальных иностранных инвесторов о проекте, в том числе используя каналы торговых представительств КБР и Российской Федерации за рубежом;
– использовании специализированных средств массовой информации стран-доноров. Существует множество отраслевых, торговых, технических и иных специализированных средств массовой информации, через которые потенциальный инвестор может узнать об инвестиционном проекте. Кроме выполнения чисто информационной функции, Internet может стать и полем проведения предварительных переговоров по проекту в рамках компьютерных конференций;
– организации инвестиционных миссий потенциальных инвесторов в КБР в случае, когда число потенциальных инвесторов определено кругом из 10-20 крупнейших компаний в этой сфере бизнеса, а также в страны-доноры в случае, когда число потенциальных инвесторов не поддается четкому определению. При наличии большого числа потенциальных инвесторов для их выявления необходимо использовать возможности отраслевых ассоциаций предпринимателей и торгово-промышленных палат стран-доноров;
– разработке качественных информационно-рекламных материалов инвестиционного проекта или предложений и их распространении среди потенциальных иностранных инвесторов;
– выборе потенциального инвестора и проведении работы по прямому маркетингу инвестиционных проектов непосредственно через личные контакты с потенциальными инвесторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интенсификация и эффективность отраслей животноводства России. М.: Изд. ФГОУ-АКО АПК, 2005.
2. *Маркова В.Д., Кузнецова С.А.*Маркетинг инноваций. Новосибирск: Новосибирский университет, 2005.
3. *Мисаков В.С.* Формирование рынка ипотеки: проблемы и перспективы. М.: Финансы, 2004.

Уважаемые читатели!

ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC HERALD of ROSTOV STATE UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958

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

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ

Научно-аналитическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

2008
Том 6
Номер 1
Часть 2

Сдано в набор 18.01.08. Подписано в печать 25.01.08.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 49,5. Уч. изд. л. 36,8.
Тираж 568 экз. Заказ № 721.

Издательство "АкадемЛит".
344091 г.Ростов-на-Дону, ул. Каширская 9/52а, оф. 324.
тел.:(863) 200-65-93

Печать "Типография "АкадемЛит"