



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

2

НОМЕР

ЧАСТЬ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

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

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

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

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор 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

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Щавинский А.В. Долгосрочные циклы развития экономики России	7
Бережной И.В. Вариативность экономической политики в контексте теории хозяйственных порядков	11
Яковенко В.С. Цикличность динамики собираемости налогов	16
Маслак А.А., Махненко А.Я., Поздняков С.А. Методика измерения латентных переменных – расширение инструментария политэкономических исследований	19
Перегрудов А.О. Информационные аспекты финансовых вложений как элемента инвестирования	23
Мишулин Г.М., Стягун А.В. Определение категории «источники экономического роста» в парадигме институционального подхода	27
Довбыш В.Е. Институциональные особенности антимонопольного регулирования	32
Савина М.В. Институциональные изменения: основа экономического развития современной России	36
Гаврилова Э.Н. Функциональные возможности системы ипотечного кредитования как инструмента преодоления дефицита инвестиционных ресурсов в посткризисной экономике	41
Салыев В.Р. Институты государственного регулирования в социально-ориентированной рыночной экономике	45
Хачатрян А.Х. Системный подход к конкурентному анализу отрасли	49
Молчаненко С.А. Совместные предприятия: механизм создания и функционирования	54
Курсеев Д.В. Учет синергетического эффекта	58
Токаева Т.И. Благосостояние – как социально-экономическая категория	62
Байрамукова А.С. Рынок информационных продуктов и услуг: особенности формирования, структура	65
Болотханов Э.Б. Совершенствование механизма государственного регулирования рынка труда	69
Степанова А.Е. Инвестиции в интеллектуальный капитал – важнейший фактор инновационной экономики	73
Гамзаева Ф.К. Теоретические основы кооперации: сущность, ценности, принципы и классификация	77
Белоусов А.И., Марченко Н.Е. Устойчивое экономическое развитие в системе учетно-аналитических координат	81

Экономический вестник Ростовского государственного университета 2008 Том 6 № 2 Часть 3

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Пасько Е.А., Кобылатова М.Ф. Варианты реструктуризации крупных сельскохозяйственных организаций	86
Андреева О.В. Влияние информационной инфраструктуры на формирование системы управления знаниями в транспортной корпорации	89
Шемет Е.С. Механизм венчурного финансирования малого предпринимательства	94
Шаталова О.И. Оценка емкости зернового рынка	98
Солодовникова Н.А. Особенности проведения маркетинговых исследований в туризме	101
Курсеев Д.В. Концептуальные подходы к управленческому учету	105
Остапенко Е.А. Развитие предпринимательской деятельности в санаторно-курортной отрасли народнохозяйственного комплекса	110
Шелухина Е.А., Рябова Е.Ю. Повышение результативности предпринимательства в АПК на основе системы бюджетирования	113
Цымбаленко Т.Т., Цымбаленко О.С. Методы оценки инвестиционной инвестиционной привлекательности	118
Грищенко О.В. Управление нематериальными активами как условие реализации конкурентных преимуществ страховых компаний	122

Смирнова Е.А. Налоговое планирование в системе бюджетирования коммерческого банка	127
Фролова И.В. Региональные детерминанты формирования инновационного вектора в управлении инвестиционным потенциалом территории	131
Сучкова Е.Д. Кластерная составляющая инновационно-инвестиционных моделей экономики на постсоветском пространстве	136
Эльдарханов Х.Ю. Логистическое управление транспортной системой на основе государственных и рыночных механизмов	140
Латышева Л.А. Некоторые особенности налогообложения кредитных кооперативов	144
Кравцова Н.И. Рейтинговые методы оценки эффективности финансового менеджмента на предприятиях крупного и среднего бизнеса	148
Теунаева З.Н. Функциональные возможности кластерного подхода при формировании и реализации межрегионального туристско-рекреационного комплекса Юга России	152
Чечин А.В. Земля как сфера развития арендных отношений в сельском хозяйстве	159
Смирнова М.С. Портфельное инвестирование в системе управления активами банка	163
Яковенко В.С. Циклические закономерности диады автотранспортных показателей «эксплуатация–профилактика»	167
Лесняк И.В. Модели взаимосвязи экономических преобразований и преступности	170
Лысоченко А.А. Оценка роли государственной поддержки в решении проблемы продовольственной безопасности на уровне региона	173
Быдтаева Э.Е. Стратегическое планирование экономического развития и системные причины его неудач	183
Хурумов Д.Б. Вопросы продолжения реформы экономического механизма в жилищно-коммунальном хозяйстве	187
Дзанкисова И.Х. Бюджетирование и его ориентированность на результат	190
Макоев К.М., Цгоева В.К. Место и роль АПК в развитии человеческого капитала	194
Рязанов И.Е. Принятие управленческих решений в сбалансированных системах показателей эффективности на основе коннектинг-администрирования	197
Чотчаева Ф. А. Государственное регулирование рынка туристских услуг	201
Царева Н.В. Обеспечение целенаправленного регулирования бюджетных отношений	203
Пилипенко Л.И. Инструменты подготовки и переподготовки специалистов, отвечающих современным требованиям рынка труда	206
Наумова А.А. Совершенствование подоходного налогообложения в России	210
Кожухар В.М. Определение значения коммерческого эффекта от инвестирования в снижение загрязненности объектов недвижимости радионуклидами	214
Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М. Анализ совокупности значимых факторов, влияющих на оценку персонала	216
Болотханов Э.Б. Исследование и регулирование рынка труда сельской молодежи	220
Шелухина Е.А. Управленческий учет в современной системе информационного обеспечения АПК	224
Калюгина С.Н. Анализ подходов к выделению социально-ориентированных стратегий	228
Гербеков Н.Б. Основные направления развития рынка услуг почтовой связи РФ	233
Зангиева З.Г. Факторы и потребности развития жилищного ипотечного кредитования	236
Громов Е.И., Герасимов А.Н., Перепелица И.Н. Совершенствование системы экономических взаимоотношений в условиях эколого-экономической сбалансированности аграрного производства	239
Измалков С.А. Экономическая эффективность и соотношение различных категорий хозяйств агробизнеса: теория и практика землевладения и землепользования	243
Джегутханов В.В. Интеллектуальная составляющая трудового потенциала и её оценка	246

Байрамукова А.С. Тенденции развития предпринимательской деятельности в глобальной компьютерной сети Интернет	250
Кожушко Е.М., Плаксина А.В. Качество, стандарты обслуживания как фактор инвестиционной привлекательности	254
Каракаева Е.У. Формы стимулирования инновационного развития и повышения эффективности использования инновационного потенциала	258

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дзагоев А.Р. Условия разграничения полномочий и предметов ведения на региональном и муниципальном уровнях	263
Какушкина И.С. Уровневый подход к стратегическим приоритетам повышения конкурентоспособности Республики Калмыкия	267
Евдошенко В.В. Методы прогнозирования состоятельности предприятий аграрного комплекса	274
Герасимов А.Н., Громов Е.И., Скрипниченко Ю.С. Совершенствование системы экономико-статистической оценки взаимодействия муниципалитетов с предпринимательскими структурами регионального АПК	277
Дзагоев С.Ф. Организационно-экономические основы региональной социально-экономической политики	282
Польская М.А. Стратегия управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае	287
Дадаев Л.М. Из зарубежного опыта структурирования территориальной образовательной системы	291
Деружинский Г.В. Модельный инструментарий управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона	295
Цоков К.В. О некоторых вопросах организации местного самоуправления	300
Цгоева В.К. Обеспечение приоритетного развития агропромышленного комплекса (АПК) региона	303
Цветкова С.Н. Моделирование инвестиционного процесса, как одной из форм государственной поддержки по преодолению депрессивности в экономике шахтерских регионов	307
Измалкова И.Н. Проблема развития крестьянских (фермерских) хозяйств: региональный аспект	317
Греясова Е.А. К вопросу о специфике и противоречиях развития предпринимательства в рекреационном регионе	320
Сугарова И.В. Бюджетирование на результат в региональной сфере образования	324
Макоев З.Т. Рентноориентированная модель взаимодействия региона и бизнес-структур	327
Краснокутский П.А. Концепция инновационного развития муниципального образования: принципы формирования и реализации	332
Березин В.С. Пути совершенствования экономического механизма рационального водопользования	337
Борачев А.А. Региональные детерминанты развития предпринимательства	340
Цымбаленко О.С. Теоретические аспекты концепции автоматизированной информационной системы субсидирования АПК Ставропольского края	344
Данилова Л.В. Актуальные вопросы централизации и децентрализации бюджетного учета на уровне муниципального района	349
Антоненко Е.П., Мазепина Л.Н. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края при создании особой экономической зоны «Кавказские Минеральные Воды»	354
Деружинская М.П. Новые модели и технологии формирования экономико-институциональной инфраструктуры современного города	358
Лапина Е.Н. Региональный аспект развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в Ставропольском крае	363

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Бочков А.А. Приоритеты институциональной модернизации АПК региона в условиях вступления России в ВТО	369
Кравцов А.Н. Конкурентные особенности инвестиционно привлекательных стран (на примере Бразилии)	374
Симакина Н.В. Перспективы развития Российского страхования в условиях глобализации	378
Кодзасова А.А. Методологические проблемы глобализации и регионализации финансового рынка	381
Мурадханов В.С. Основные направления развития системы поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность в регионе	388

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Ким К.В. Служба Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» в обеспечении экономической безопасности кооперативного и частного предпринимательства в период НЭПа	393

ЩАВИНСКИЙ А.В.**ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦИКЛЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

В экономическом движении различные циклы взаимосвязаны между собой. Это означает, что изучение циклической активности возможно в различных проявлениях. Экономическая динамика представляет собой сложный и многогранный процесс. Каждый тип экономического цикла действует друг на друга, снижая или повышая колебания экономической конъюнктуры. Экономический цикл проявляется в динамике экономической конъюнктуры. Экономическая конъюнктура – это состояние макроэкономического процесса воспроизводства (определяемое уровнем, темпами и пропорциями его развития), проявляющееся в условиях реализации продукции [3, с. 19].

Если рассматривать временной параметр деления циклов, то долгосрочный экономический цикл воздействует на среднесрочный, а среднесрочный цикл – на краткосрочный. При этом наибольший интерес представляет взаимосвязь среднесрочного и долгосрочного цикла. В этом и состоит важность оценки и анализа долгосрочных волн. В настоящее время под длинными волнами или долгосрочными экономическими циклами понимаются конъюнктурные колебания продолжительностью 45–60 лет [5, с. 11].

В основе долгосрочной динамики лежит развитие инноваций. Научно-технический прогресс (НТП) является базисом распространения нового экономического цикла. Использование достижений НТП, главным образом его технологической ветви, включая совершенствование организации процесса воспроизводства, повышает эффективность экономики [2, с. 118].

В длинноволновых колебаниях можно выделить две фазы: подъема и спада. На этапе подъема экономика развивается следующим образом: на рынке появляется новая технология изготовления продукции. Первоначально происходит увеличение производства и потребления в добывающих отраслях и отраслях, производящих средства производства. Экономический рост разворачивается как на товарном рынке, так и на денежном рынке. Повышенный спрос на деньги приводит к повышению их предложения. Появление новой технологии на рынке приводит к созданию и расширению потребительского рынка, который так же сопровождается повышением цен на конечную продукцию. В результате изменения рыночных условий происходят институциональные преобразования системного характера.

В фазе спада долгосрочного цикла происходит снижение общего уровня развития из-за общего перенасыщения средств производства новой технологии, вызванное невозможностью дальнейшего роста конечного потребления. Сокращение производства приводит к уменьшению потребностей денежных средств, что способствует дальнейшему падению экономической активности. Экономический спад приводит к закреплению соответствующей институциональной структуры.

Выделение долгосрочных циклов требует определения макроэкономического показателя, который в наибольшей степени отражает длинноволновую динамику. Для этого подходит темп прироста валового национального продукта (ВНП) или валового внутреннего продукта (ВВП), так как изменение этих показателей в большей мере отображает вклад каждого года в общий экономический прогресс экономической системы.

Исследование российской экономики требует сочетание эмпирического и исторического методов. С одной стороны, необходимо использовать обработку динамического ряда и выделение точек перегиба, а, с другой стороны, для нахождения четких границ необходимо использовать историческое обоснование данного перелома на основе выделения циклов, использованных в периодизации исторических данных.

После проведения сглаживания временного ряда темпов прироста ВНП можно определить границы и точки перегиба долгосрочных экономических циклов. Названные точки наблюдаются в 1901 г., 1916 г., 1940 г., 1948 г., 1964–1965 гг., 1994 г. После эмпирического нахождения границ экономических циклов необходимо обратиться к историческим данным, характеризующим развитие экономики России с 1861 г. Цель – объединить эмпирически найденные границы циклов и данные об экономическом развитии того или иного периода, что

позволит найти точки начала, перегиба и конца цикла. Проведенный анализ эмпирико-теоретических границ долгосрочного цикла можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1

Периодизация долгосрочных циклов в России с 1861 по 1999 гг.

Фаза подъема		Фаза спада		Продолжительность цикла	Продолжительность подъема	Продолжительность спада
1861	1889	1889	1910	49	28	21
1910	1940	1940	1946	36	30	6
1946	1970	1970	1999	53	24	29

Необходимо отметить, что данные, полученные методом сглаживания, не всегда отражают реальные экономические явления, а лишь очерчивают границы возможных циклов. Так, после сглаживания темпов прироста ВВП, не использованы несколько точек перегиба кривой 1923 г., 1930–1931 гг., 1953 г., 1957 г. Данный факт объясняется ошибками статистических методов, т.к. спад или подъем этих периодов либо имел противоположный характер, либо был незначительным, т.е. относился к случайным явлениям. В частности, период 1930–1931 гг. соответствует низшей точки спада, а в действительности в это время происходил рост экономики, связанный с индустриализацией. Поэтому данный период необходимо исключить из анализа как несоответствующий реальным фактам.

В свою очередь, исторические особенности анализируемого периода не позволяют выделить упорядоченный динамический ряд, т.к. во многом подвержены неэкономическим явлениям. Например, спад 1940–1946 гг. полностью отражает сложную экономическую обстановку военного времени, и в случае отсутствия данного исторического факта спад второго и подъем третьего циклов имели бы другие границы.

Проведенный эмпирико-исторический анализ позволяет составить периодизацию длинных волн российской экономики на заданном историческом отрезке в виде таблицы 1. Данная модель не является точным отражением экономических показателей, поэтому отдельные данные могут противоречить действительности, но в целом анализируемые циклы подтверждают события, происходящие в те или иные периоды.

Для сравнения можно представить анализ длинных волн в российской экономике, проведенный академиком Окорочковым. Автор проанализировал ВВП российской экономики для выявления долгосрочных циклов за 1870–2000 г. Для выявления длинных волн применен метод сглаживания 9-летней скользящей средней и модель построения динамики ВВП России. Автор выделяет следующие участки: участок спада (1880–1890), причем пересечение тренда сверху произошло в 1885 г.; 1890–1909 гг. – длительный подъем, сменившийся резким спадом до 1931 года. С 1931 по 1938 гг. наблюдается короткий подъем (период индустриализации), но график не пересекает тренд. Подъем сменяется спадом до 1946 г. (Великая Отечественная война, перестройка и переориентировка промышленности на производство военной продукции плюс потеря разработанных источников сырья в военные годы). С 1946 г. наблюдается длительный подъем до 1977 г., сменившийся резким спадом, который продолжался до 1996 г. Далее, до 1997 г. наблюдается увеличение ВВП. Можно выделить длинные циклы в динамике ВВП России так: ... –1874–1890; 1890–1909–1917–1931; 1931–1954–1977–1996; 1996–2005–2019–2036–2047 [4, с. 14]. К сожалению, автору не удалось отыскать достоверные данные о динамике ВВП России за период до 1870 г. Поэтому первый цикл имеет только фазу спада. Однако, несмотря на это, можно сделать вывод о наличии общих закономерностей фаз и границ длинной волны в российской экономике и мировыми волнами [7, с. 148]. Расхождения составляют от 1 до 9 лет.

Если сравнить выделенные долгосрочные циклы с циклами Окорочкова, то можно заметить, что совпадают только часть циклов, некоторые периоды, напротив, отражают разнонаправленные тенденции. Это связано с различием в оценке и используемыми методами. Более правильный вариант оценки может быть подтвержден только дальнейшим экономическим развитием.

Кроме выделения длинных волн, большое значение имеет общее развитие, поэтому в исследовании долгосрочных закономерностей развития экономики применяется анализ веко-

вой тенденции или вектора развития. Вековая тенденция относится к непрерывному росту объема производства, реального дохода, производства отдельных товаров, реальной заработной платы и т. д., который, несмотря на относительно кратковременные регрессы, имел место в течение XIX и XX столетий [6, с. 222]. Иными словами, вековая тенденция представляет собой общий путь, который экономическая система проходит за определённый период времени. Если тенденция оказывается положительной, то экономика является прогрессивной, если тенденция оказывается отрицательной, то регрессивной.

Для нахождения общего тренда необходимо использовать иной показатель нежели, чем для определения циклов долгосрочных циклов. Так, если циклы можно выделить на основе темпов прироста ВВП, то вектор развития отражает тенденцию абсолютных показателей. Изменение абсолютного значения ВВП в большей мере отображает вклад каждого года в общий экономический прогресс экономической системы.

Для выявления долгосрочной тенденции в наибольшей степени подходит линейное уравнение, сглаживающее исходные данные. Линейное уравнение, описывающее вековой тренд, выражается в формуле: $Y = 8.4151X + 10$, где показатель ВВП, а X – годы. Положительный угол наклона прямой, описывающей вековой тренд, отражает положительную динамику развития отечественной экономики на длительном отрезке времени.

Однако прямолинейное развитие отражает идеальный сценарий развития экономики. Поэтому важно выделить периоды повышающей и понижающей экономической динамики. Объединение тренда развития с точками перегиба долгосрочного цикла отражает поступательное циклическое развитие российской экономики. Для этого необходимо построить модель долгосрочного цикла на основе ранее полученных данных о продолжительности цикла с условно заданной амплитудой. После этого полученную модель необходимо наложить на линию тренда. Модель, совмещающая долгосрочные циклы и вековой тренд, позволяет выделить долгосрочные циклы в постоянном развитии, что отражает реальную экономическую действительность.

Долгосрочные циклы отражают общие тенденции развития экономики, однако более детальное состояние экономической конъюнктуры проявляется в среднесрочных циклах. Среднесрочные циклы становятся частью долгосрочных циклов и поэтому имеют важное значение для оценки последних. Объединение долгосрочного и среднесрочного цикла обеспечивает согласование долгосрочной стратегии и среднесрочных решений, необходимых для функционирования экономической системы.

Среднесрочные циклы построены на основе логики описания экономической ситуации, поэтому границы среднесрочного и долгосрочного цикла совпадают. Количество среднесрочных циклов, которые включают в себя долгосрочный цикл, может составлять от двух до трёх. Однако, только цикл 1921–1946 гг. имеет иную структуру, вызванную неэкономическими факторами. Поэтому с достаточной уверенностью можно утверждать, что долгосрочный цикл включает в себя три подцикла. Но каким образом влияет долгосрочный цикл на тот или иной среднесрочный цикл в рамках одного большого можно увидеть, проанализировав крайние среднесрочные циклы. Если не брать в рассмотрение второй долгосрочный цикл, то получается два среднесрочных цикла в фазе спада и один в фазе подъёма. Из сводного анализа среднесрочного цикла, представленного в этапах исторического развития, можно сделать вывод, что в фазе подъёма долгосрочного цикла фаза подъёма среднесрочного цикла длиннее фазы спада. И, наоборот, фаза спада среднесрочного цикла длиннее в конце долгосрочного.

После проведённого анализа долгосрочных циклов можно отобразить, будущий долгосрочный и среднесрочный циклы отечественной экономики. Новый долгосрочный цикл начинается в 1999 г. Рассматриваемый долгосрочный цикл может содержать три среднесрочных цикла, которые имеют разную направленность повышающей и понижающей фазы. Так, в фазе подъёма долгосрочного цикла и среднесрочный цикл имеет большую по продолжительности фазу подъёма, чем спада. И, наоборот, большую фазу спада имеет среднесрочный цикл в фазе спада большого цикла. Однако данная модель является лишь абстрактным отображением реальных экономических процессов. Будущее развитие российской экономики может иметь отклонения от этого идеального варианта, что отражает действие множества факторов, в том числе и не экономических.

Экономическое развитие отечественной экономики происходит в условиях нового цикла. Причём большое значение будет иметь выбранный путь развития и возможность для выхода на новую инновационную фазу развития. Без создания предпосылок для нормального развития нового цикла невозможно получить благоприятную конъюнктуру долгосрочного развития. И, если для долгосрочного цикла это является далёкой перспективой, то для среднесрочного становится обозримой целью экономической политики. Какой будет новый долгосрочный и среднесрочный цикл, что будет преимущественно фаза подъёма или спада? Получение верных ответов на эти вопросы является необходимой предпосылкой устойчивого развития. Одним из возможных вариантов анализа будущего развития является выделение узловых точек.

Узловые точки косвенно подтверждают циклические колебания экономики России, а, следовательно, и применение циклических концепций. Узел 2007–2008 гг. – первая кризисная точка связана с действием социально-политических и внешнеэкономических факторов, а также со снижением конкурентоспособности российского бизнеса в связи с открытием рынков и укреплением рубля. В 2008–2009 гг. повышается вероятность финансового кризиса. Финансовый кризис может иметь свои корни, с одной стороны, в конъюнктурной дестабилизации мировой финансовой циклической волны дефолтов и снижений кредитных рейтингов высокорискованных и высокодоходных инструментов, с другой – ожидаемого притока краткосрочных спекулятивных капиталов на российские рынки 2007 гг. Узел 2011–2012 гг. – вторая кризисная точка является критической для страны. В ней одновременно достигают своего пика многие риски социального и экономического характера. Ожидается, что процессы институциональной перестройки мировой экономической системы, финансов достигнут своего пика. Узел 2015–2017 гг. – кризисная точка середины следующего десятилетия связана, в основном, с долгосрочными стратегическими угрозами в сфере управления, демографии и здоровья населения, технологий, регионализации. Одна из ключевых угроз 2015–2017 гг. – формирование территориального пояса застойной бедности, где доля населения с доходами ниже прожиточного минимума будет составлять 35% и более [1, с. 32–36].

Описанные Белоусовым точки возможных кризисных явлений во многом совпадают с рассмотренным возможным среднесрочным циклом, который в настоящее время приближается к своему пику. Поэтому опасения возможного кризиса уже сейчас ставят задачу создания циклической теории, в наибольшей степени подходящей для российской экономики.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что в российской экономике наблюдаются долгосрочные циклы, характерные для всех экономических систем. Особенность каждого конкретного цикла обусловлена историческими особенностями экономического развития того или иного периода. Периодизация долгосрочных циклов возможна на основе эмпирико-теоретических методов.

Актуальность долгосрочного анализа экономики обусловлена важностью нахождения правильного вектора развития. Если решение локальных проблем может дать мгновенный эффект, то анализ длинных волн позволяет хоть и менее точно, создать предпосылки развития экономики с учётом долгосрочного развития. Применение длинноволновых моделей позволяет выделить более крупные интервалы развития экономики и позволяет обосновать долгосрочную экономическую политику. Исследования долгосрочных циклов наряду со среднесрочными позволяют делать более точный прогноз дальнейшего развития экономики России и точки перепада новых предполагаемых циклов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу. – М.: Высшая школа экономики. 2006.
2. Клинов В.Г. Научно-технический прогресс и большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. // Наука и технология. 2002. № 8.
3. Клинов В.Г. Экономическая конъюнктура: факторы и механизмы формирования. – М: МГИМО. 2005.
4. Огороков В.Р., Никишин Е.С. Циклы Н.Д. Кондратьева и динамика экономического развития России. – СПб.: СПбГУЭФ. 2000.

5. Румянцева С.Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета. 2003.
6. Хаберлер Г. Процветания и депрессия. Теоретический анализ циклических колебаний. – Челябинск: Социум. 2005.
7. Maddison, Angus. Monitoring the world Economy, 1820–1992. OECD Development.

БЕРЕЖНОЙ И.В.

ВАРИАТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОРЯДКОВ

Теория хозяйственных порядков, акцентирующая свое внимание на национальных особенностях развития и функционирования хозяйственных систем может служить базой для теоретического осмысления фундаментальных институциональных изменений, а также для выработки действенных мер экономической политики. Основы теории хозяйственных порядков были заложены в трудах Ф. Листа [3]. Важными отличительными чертами работ Ф. Листа были во-первых, их практическая направленность на разработку мер экономической политики, во-вторых, теоретические модели строились с учетом конкретной институциональной специфики немецкой экономики.

В дальнейшем теории Ф. Листа получили свое развитие в трудах представителей немецкой исторической школы. Однако теория хозяйственных порядков сформировалась только во второй половине XX века благодаря новаторским работам В. Ойкена, В. Репке и других представителей ненемецкого ордолиберализма¹.

Важнейшим моментом при исследовании хозяйственного порядка в тех или иных исторических координатах является вопрос о роли государства при его формировании². Фактически данная проблема является частью более широкой – о роли государства при формировании институциональной структуры экономики. Не вызывает сомнений тот факт, что государство как институциональный инноватор создает формальные институты, которые в свою очередь могут относиться к политическим и экономическим институтам, в разной степени влияющими на хозяйственные процессы.

Экономические системы характеризуются не только специфическими признаками и институциональной структурой, но также они сохраняют генетические черты предшествующих экономических порядков. В плановой экономике, предшествующей современным переходным процессам, были сформированы устойчивые стереотипы экономического мышления, которые во многом определяют мотивацию и формы экономического поведения агентов формирующейся рыночной экономики. Поэтому анализ проблемы административных барьеров в транзитивной экономике России должен опираться на исследование эволюции основных институтов и координационных механизмов, присущих административно-командной системе.

Качество государства также часто ассоциируется с политическими институтами, которые определяют объем политической власти [14]. Узурпация власти группами специальных интересов, которые могут представлять, например, земельную аристократию [13], ведет к деградации политических институтов и в конечном итоге оказывает негативное влияние на формирование и функционирование экономических институтов и ведет к отставанию в темпах экономического роста по сравнению со странами, имеющими более либеральные политические институты.

Формирование эффективного хозяйственного порядка с соответствующей институциональной структурой экономики является целью большинства хозяйственных реформ. Однако история дает много примеров, когда процессы институционального импорта и модер-

¹ См.: [6], [7], [9].

² Представители Фрайбургской школы, например отводят государству ведущую роль при формировании хозяйственного порядка [10].

низации хозяйственных порядков не приводят к росту благосостояния общества, а создают неэффективные и устойчивые экономические институты.

Формирование хозяйственных порядков вследствие инерционной природы институтов подверженных инкрементным изменениям, представляет собой чаще всего эволюционный процесс. Поэтому при анализе институтов, функционирующих в рамках того или иного порядка важно проследить их эволюции. Это позволяет понять причины эффективного (неэффективного) институционального регулирования хозяйственных процессов, а также учитывать их эволюционно-генетические особенности при разработке программ реформ.

Термин «эволюция» имеет два определенных значения. Прежде всего, это динамическая система естественного отбора, основанная на случайном выборе. Но более распространенной является трактовка эволюции как противоположности революции, основанная на противопоставлении постепенного развития резким скачкам. Следует отметить, что при любом подходе к содержательной характеристике категории «эволюция» возникает проблема оценки степени ее эволюционности. Экономисты-историки, эволюционисты-биологи, палеонтологи и специалисты в области популяционной генетики на протяжении длительного периода спорят о том, постепенно ли происходило развитие, появлялись ли время от времени новшества, исторически не predetermined [16].

Эволюционный подход к анализу экономических явлений все чаще используется в экономической науке, особенно при анализе переходных состояний экономических систем. Необходимо отметить, что эволюционная теория общественного развития обосновывает ступенчатый характер общественной эволюции [1]. При этом в рамках марксистского (формационного) подхода выделяются: первобытно-общинный способ производства, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, социалистический (коммунистический) и постиндустриальный. С позиций экономикса в экономическом развитии человечества выделяются следующие зрелые ступени: традиционная экономика; рыночная, параллельно с которой (на одной эволюционной ступени) в течение более 70 лет существовала плановая экономика, и экономики всех современных обществ являются смешанными, т.е. рыночными, но с существенным регулирующим воздействием государства.

Применение эволюционного подхода к анализу экономических трансформаций позволяет получить вывод о том, что поведенческие модели основных хозяйствующих субъектов не могут быть изменены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции. Это требует учета при анализе переходных процессов влияния институционального «генотипа» предшествующего экономического порядка. Институциональный генотип, прежде всего, отражается в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, которые, в первую очередь, формируют стереотипы экономического поведения и в целом экономическую культуру. Такое воздействие представляет собой культурную национальную традицию.

Не все, даже эффективные меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть, в первую очередь, направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры. Вариативность государственной экономической политики определяется эволюционно сформировавшимися институтами, которые интегрированы в институциональную структуру того или иного хозяйственного порядка.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках определенного экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющиеся при данных условиях наиболее эффективными, т.е. институты. Ограниченность человеческого знания и способности принятия эффективных решений является, таким образом, причиной того, что люди опираются на привычки и правила. В свою очередь, их повторяющееся использование способствует возникновению организаций и институтов [11].

Не все, даже эффективные меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть, в первую очередь, направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной антимонопольной политики основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими процессами усиления конкуренции, причем, связь между инструментами и результатами проводимой политики строго казуальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования тех рынков, на которые направлено воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной антимонопольной политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов рынков, на обеспечение конкурентной среды которых направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов антимонопольной политики и внутренних (институциональных) изменений рынков, которые ею генерируются в процессе функционирования рыночного механизма [2, с. 81–82].

Необходимо, в частности, проанализировать складывающиеся методы и средства государственного регулирования экономики, соответствие их современным требованиям и влияние их на происходящие процессы в рыночной экономике. Без сомнения, что некоторые из них не соответствуют новому этапу реформы и оставшиеся с прежних времен они постепенно превратились в весьма сильный фактор торможения.

Однако планирование и реализация фундаментальных институциональных реформ требует учет особенностей и типа национального хозяйственного порядка, эволюционно сформировавшегося в российской экономике.

Важным аспектом становления рыночных институтов является формирование эффективных механизмов расходования бюджетных средств. Внедрение рыночных конкурсных процедур не гарантирует автоматического повышения эффективности. Процесс развития рынка госзакупок в трансформационной экономике сопряжен с трудностями, связанными с формированием соответствующих конкурсному распределению бюджетных средств институтов. Для создания таких институтов требуется довольно большое время, а также необходимо учитывать тот факт, что возникающие институты могут не обеспечивать необходимой эффективности, являясь стабильными и отвечающими предпочтениям групп специальных интересов.

Проведение глубоких институциональных преобразований требует также перестройки всего государственного механизма, причем государство при этом сохраняет за собой функции основного институционального инноватора. Но сильная власть государства может быть хищнической, ориентированной на интересы малочисленной правящей элиты. Такая власть не борется с коррупцией, а лишь регулирует ее, заботясь о том, чтобы «брали по чину». Такая власть препятствует выявлению общественных предпочтений и более всего озабочена сокращением сферы своего влияния. Необходимо не «сильное», а «эффективное» государство. Эффективность означает развитие и поддержание механизмов выявления и интеграции общественных предпочтений, ориентацию на цели, разделяемые обществом, и способность их достижения. Эффективная власть осознает ограниченность своих возможностей и готова делегировать свои полномочия агентам, способным реализовать их с большей отдачей, нежели центр.

Крупные реформы проводятся правительствами, и поэтому роль государства в период реформ неизбежно возрастает. Этот тезис справедлив и в том случае, когда реформы направлены на децентрализацию управления и, следовательно, в конечном итоге – на снижение роли государства. Иницируя реформы, государство получает возможность влиять на судьбы людей и манипулировать ценностями в гораздо большей мере, нежели в стационарном режиме. Отсюда следует, что экономической реформе должны предшествовать и сопутствовать усилия по повышению эффективности государственного управления [8].

Меры государственного регулирования экономики, включая и институциональные инновации, должны согласовываться не только с теоретическими моделями, «экономической целесообразностью», но и с возможностями государства по их реализации. Введение норм и правил экономического поведения без соответствующих механизмов контроля способ-

твует созданию контрправил, которые будут формироваться спонтанно. В такой институциональной среде спонтанно возникают неформальные институты, регулирующие экономическое поведение, для изменения которых недостаточно инженерии новых формальных институтов.

Довольно трудно установить строгую причинно-следственную связь между изменениями механизмов осуществления государственных заказов и формированием новых институциональных структур. Это свидетельствует о сложности данных социально-экономических взаимодействий. Если придерживаться эндогенной концепции институциональных изменений, то трансформацию институциональной структуры предопределяет эволюционное изменение правил и норм, составляющих основу институтов. Согласно же экзогенной концепции, внедрение институциональных инноваций детерминирует изменения пропорций в распределении выгод и издержек между субъектами рынка. Выявить реализацию двух приведенных алгоритмов институциональных изменений возможно при анализе влияния деятельности групп с особыми интересами, направленной на институциональное закрепление способов размещения и получения государственных заказов.

Для чего в экономической практике необходимо определить состав институциональных инноваторов, их мотивы, а также охарактеризовать выгоды от осуществляемых действий.

В условиях государственной монополии на осуществление насилия функции институционального инноватора могут брать на себя группы с особыми интересами при условии наличия у них избирательных стимулов. Такими группами в современной экономике выступают элиты.

Мягкость и несформированность институциональной структуры, включающей системные институты, выдвигает на первый план в деле минимизации транзакционных издержек соглашения. Соглашения имеют более приближенный и персонифицированный характер, чем системные институты, поэтому они легче приспосабливаются к нестабильным экономическим условиям, а также видоизменяются за сравнительно небольшие промежутки времени. Тем самым субъекты рынка государственных закупок достигают лучших (с точки зрения транзакционных издержек) условий адаптации к несовершенным институциональным структурам, или, вернее, институциональным провалам.

Генетические способности российской экономики к воспроизводству неэффективных институциональных ограничений можно объяснить существованием экономических мультигенераций как свойства экономической системы. Особенности мультигенерации детерминируются механизмами эволюции институтов и организаций в рамках той или иной экономической системы и хозяйственной культуры. Поэтому внедрение или импорт институциональных механизмов дерегулирования (как разновидности экзогенных институциональных изменений) и развития конкуренции при наличии устойчивых генетических экономических мультигенераций будет приводить к формированию контрправил, которые позволяют извлекать административную ренту государственным чиновникам, вовлеченным в регулирование хозяйственных отношений.

В отечественной экономической литературе развивается теория макрогенераций, основные положения разработаны В. Маевским в работе «Введение в эволюционную макроэкономику» [4]. Теория макрогенераций базируется на положениях, выдвинутых Й. Шумпетером в «Теории экономического развития». Согласно Й. Шумпетеру, экономика представляет специфический мир комбинаций, каждая из которых характеризует единственный способ соединения производительных сил, с помощью которого создается единственный продукт [12, с. 72–73]. Главный вывод Й. Шумпетера состоит в том, что периодически повторяющееся массовое появление новых комбинаций факторов производства не только обуславливает фазу очередного экономического подъема в стране, но и одновременно составляет сущность новой макрогенерации. Другими словами, новая макрогенерация – это кластер новых комбинаций факторов производства, обеспечивающий фазу очередного экономического подъема и выражающийся, прежде всего, в соответствующем годовом приросте ВВП [4, с. 22].

Предлагаемая нами концепция экономических мультигенераций относится к другому кластеру проблем эволюционной экономики. Во-первых, мультигенерации рассматривают-

ся в основном на микроуровне. Во-вторых, мультигенерации определяют не способ соединения факторов производства, а способ воспроизводства условий хозяйствования: ограничений в виде институтов и правил, а также соответствующих организаций, определяющих параметры, размеры и количество трансакций в тот или иной момент времени. Следовательно, по нашему мнению, складывающиеся в экономике мультигенерации приводят к воспроизводству качественных, генетически обусловленных, характеристик экономических порядков.

Эволюционная природа мультигенераций проявляется в том, что их существование обусловлено таким феноменом, как зависимость от пути развития (*path dependence*)³. Поэтому формирование новой институциональной структуры в постсоциалистическом обществе невозможно отделить от эволюции институтов плановой экономики и, в частности, административных рынков. Если предположить, что в результате дерегулирования будут отменены все формальные институциональные барьеры, это незначительно повлияет на реальную административную нагрузку на бизнес, т.к. особенности государственного регулирования переходной экономики России предусматривают обязательное извлечение административной ренты чиновниками. Поэтому радикальные рыночные институциональные изменения в российской экономике, «вязнут» в множестве контр правил создаваемых, существующими мультигенерациями. Преодоление такого положения дел невозможно за короткие временные интервалы и зависит от направленности действий и организованности заинтересованных групп, выступающих институциональными инноваторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики. – Ростов н/Д: Феникс, 2002.
2. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2000.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – СПб.: А.Э. Мертенс, 1891.
4. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику. – М.: Издательство «Япония сегодня», 1997.
5. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – Минск: Проппен, 2000. Вып. 4.
6. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М., 1995.
7. Ойкен В. Основы национальной экономии. – М., 1996.
8. Полтерович В.М. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России, 2005, № 1. С. 7–24.
9. Репке В. Коренные вопросы хозяйственного порядка // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий нео либерализм. – М.: Экономика, 2002.
10. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. – М.: Экономика, 2002.
11. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
13. Acemoglu, D., Robinson, J.A. Political Losers as a Barrier to Economic Development // American Economic Review, 2000, Vol. 90, No. 2, pp. 126–130.
14. Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. 1, – New York, Elsevier, pp. 385–472.
15. Arthur W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Vol. 99. № 394 (Mar. 1989). PP. 116–131.
16. Mokyr Joel. Punctuated Equilibria and Technological Progress // The American Economic Review. Vol. 80. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. (May. 1990). P. 352.
17. Mokyr Joel. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. Vol. 52. № 2 (Jun. 1992). PP. 325–338.

³ См. подробнее: [15], [17], [5].

ЦИКЛИЧНОСТЬ ДИНАМИКИ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ

Наряду с показателями, характеризующими сиюминутное или чуть запаздывающее состояние экономики, существуют те, которые эту характеристику определяют позже, а *posteriori*, через значительный промежуток времени. К ним принадлежит, в частности, собираемость налоговых поступлений физических лиц. В этой связи сравнение текущих показателей и показателя, запаздывающего на некоторую постоянную времени, могло бы принести новые и интересные результаты, важные для определения постоянной времени экономической системы, инерционности экономического развития.

Временной ряд собираемости налогов представляет собой дискретное множество точек (кортежей длины два) с координатами $\{X(t), Y(t)\}$, где координаты $X(t)$ – дискретные отсчёты времени (месяцы года, в которые производится измерение), а $Y(t)$ представляют собой собранные суммы. Такие функции часто называются «решётчатыми». Однако трудно управляться с набором дискретных точек, определять по ним производные, экстремумы, тенденции, наклоны. Поэтому переход к непрерывным гладким моделям в новых методах налогового анализа, поиска циклов и их визуализации становится насущно необходимым. Аналитическая модель с заданными или вычисляемыми производными чаще всего является неким полиномом, проходящим по точкам исходной «решётчатой» конструкции с оптимизацией некоторого внутреннего критерия качества.

Среди множества аппроксимирующих полиномов мы остановили свой выбор на сплайн-функциях, так что на дискретные точки отсчётов как бы «набрасываются» сплайны. Принципиальное отличие кусочно-полиномиальной аппроксимации от полиномиальной состоит в замене единого полинома $n-1$ -го порядка (n – число «узлов» на временном интервале) «кусочным» сплайн-полиномом меньшего ($q = 1, 2, 3, \dots$) порядка с автоматической «сшивкой» фрагментов на «стыках», где сходятся отрезки отдельных частей сплайна. К ним относятся постоянные сдвиги, «куски» прямых, квадратичных или кубических парабол. Алгоритм «сшивки» соединяет отрезки решения и его производные оптимальным образом – равенством своих значений и всех возможных производных слева и справа от «стыка» – в единый гладкий, непрерывный, аналитический ансамбль. Выражение «оптимальным образом» будет означать наличие у сплайн-функций замечательного внутреннего свойства – свойства минимальности кривизны или минимальности нормы.

Математический сплайн q -го порядка (степени) непрерывен и имеет $(q-1)$ непрерывную производную, q -я производная может претерпевать в точках соединения разрыв с конечным скачком. Отличительная особенность сплайна – точное попадание в «узловые» точки, в которых сходятся отрезки частей. Сплайны особенно хороши для моделирования, анализа и прогнозирования «рваной» динамики переходных экономик типа российской, динамики реальных экономических, производственных, страховых и финансовых показателей, когда на временных отрезках меняются экзогенные условия.

Гладкость и плавность кривых собираемости налогов требует особых подходов, чтобы выделить из них составляющие «тонкого» структурного состава экономического поведения. Сначала из строящейся аналитической сплайн-модели необходимо научиться выделять циклические конструкции. Поскольку слово «цикл» в латыни означает «круг», «замкнутый круг», то будем относить к «циклическим» только круговые конструкции с таковой же их визуализацией. Повторяющиеся, ритмические, осциллирующие, наследуемые, «колеблемые», волновые процессы оставим в классе «периодических».

Выделение круговой циклической составляющей из временных рядов экономической эволюции возможно реализовать фазовыми процедурами, поэтому для поиска, обнаружения, визуализации циклов экономических конъюнктур использован фазовый анализ. Он, базируясь на аналитичности моделей, показывает движение переменных в фазовом пространстве в виде фазовых траекторий на фазовых портретах, в картинах

параметрических взаимозависимостей – это замкнутые круги, «схлопывающиеся» или «раскручивающиеся» спирали. В этом анализе принципиально важным, новым для экономической науки и практики оказывается явное построение и использование первой производной (тенденции) экономического поведения, более ранней и глубокой характеристики процесса [1].

Фазовые портреты играют важную роль в математике и технике. Фазовым портретом называют построенную на плоскости кривую, представляющую собой зависимость первой производной $Y'(t)$ от самой переменной $Y(t)$, время t играет роль параметра [2]. Отрезок прямой, находящийся над осью абсцисс и параллельный ей на фазовом портрете, на привычном временном графике $\{(t_j, Y_j)\}$ соответствует линейному росту переменной $Y(t)$, так как первая производная положительна и постоянна, а переменная $Y(t)$ растёт вдоль оси абсцисс слева направо. Замкнутый цикл фазового портрета указывает на стабильные периодические колебания переменной $Y(t)$, «раскручивающаяся» спираль свидетельствует о росте амплитуды колебаний со временем, «сворачивающаяся» спираль соответствует затуханию периодической составляющей. Создана энциклопедия фазовых портретов, в которой множество соответствующих друг другу временных и фазовых пар позволяет лучше увидеть и использовать необычность и необходимость новых подходов.

Следующим инструментом фазового анализа в экономике являются взаимные зависимости двух или трёх характеристик на параметрических сплайн-картинах, параметрических зависимостях одних экономических показателей от других, параметром выступает время. Непрерывность сплайн-образов облегчает понимание инерционности, взаимной увязки процессов в экономике, находится новое демонстрационное качество, когда связь экономических переменных можно увидеть в плоской или трёхмерной координатной системе. В качестве инструментального средства взята система компьютерной математики *MAPLE 9.5*.

При нахождении циклов и определении прогнозируемости налоговых поступлений в бюджеты всех уровней оригинальными временными рядами стали поступления средств от налога на доходы физических лиц с 01.01.2000 по 31.12. 2004. Интервал между наблюдениями взят равномерно распределённым и равным одному месяцу. Так как налоговая реформа прошла после 1998 г., что не позволило прямо обнаружить статистические аномалии «большого дефолта» 1998–1999 гг. и сравнить их с аномалиями обнаруженных другими способами «средних дефолтов» российской экономики 1996, 2002 и 2004 гг.

Все данные о собираемости налогов и налоговых поступлениях в бюджет Ставропольского края (налог на доходы физических лиц) были получены от Министерства экономического развития и торговли Правительства Ставропольского края, его отдела «Макроэкономический анализ и финансовые балансы». Там при помощи пакета *Forecast Expert* стандартными подходами было проведено прогнозирование объёма налоговых поступлений на 2005 год, прогнозируемый объём составил 586.7 млн руб. Демонстрация особенностей этого экономического показателя, его некоторых статистических «моментов» и соответствующих фазовых портретов представлена на рис. 1–2.

На рис. 1 показана сплайн-аппроксимационная картина динамики распределения дисперсии, которая в наибольшей степени характеризует разброс показателя, внутреннюю нестабильность и цикличность его динамики. Тут же показаны все производные среднемесячной собираемости налогов на доходы физических лиц в бюджет Ставропольского края в 2000–2004 гг. По первой производной определяются тенденции процесса.

Построим соответствующий фазовый портрет дисперсии (рис. 2). На нём хорошо просматривается идеальный квазицикл длиной 4 года с 2000 до 2004 гг. 2003 год характеризуется наибольшим разбросом сбора налоговых поступлений, с начала 2004 года тенденция отрицательна, что означает начало стабилизации динамики налоговых поступлений. Аналитическое и графическое замыкание квазицикла в конце 2005 г. в точке 2000 означает, что собираемость налогов будет иметь примерно в 6 раз меньший разброс, чем в 2003 году, и что таким образом строится ещё один способ экстраполяции или прогнозирования. Поведение тенденции дисперсии (положительный максимум в 2002 г. и отрицательный минимум в 2004 г.) на фазовом портрете подтверждает основной вывод о наличии событийных составляющих экономики в 2002 и 2004 гг., полученный фазовым анализом из других временных рядов.

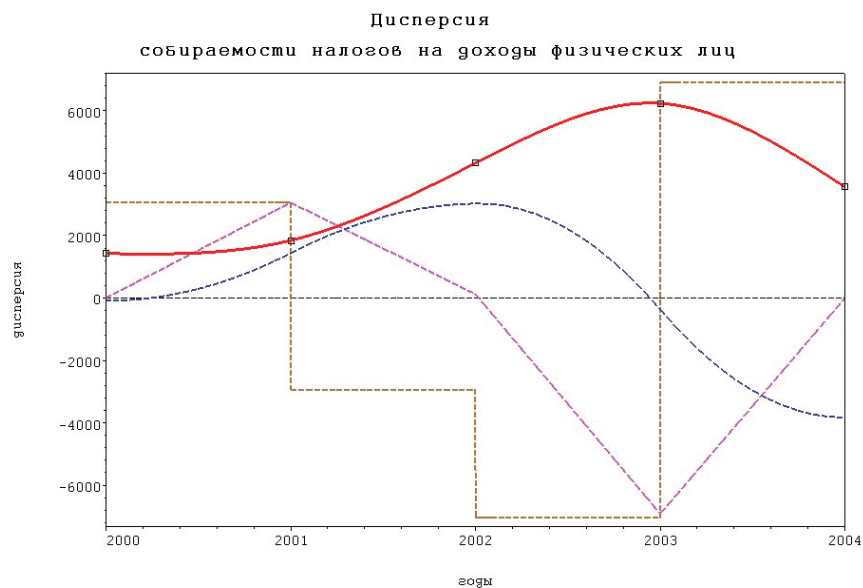


Рис. 1. Дисперсия (сплошная кривая) и её три производные пунктиром (первая – гладкая, вторая – кусочно-линейная, третья – кусочно-разрывная) собираемости налогов в бюджет Ставропольского края (2000–2004 гг.). Если максимум дисперсии находится в конце 2003 г., то первая производная (тенденция) приходит в свой максимум раньше – в конце 2002 г.

В противовес многим моделям экономических процессов, живо реагирующим на изменение экономической ситуации, исходная динамика налоговой собираемости оказывается сильно размытой, слишком гладкой и незамысловатой, не имеет ярко выраженных аналитических образований. Так что с первого взгляда кажется, что по ней делать выводы о каких-то предыдущих экономических пертурбациях очень трудно.

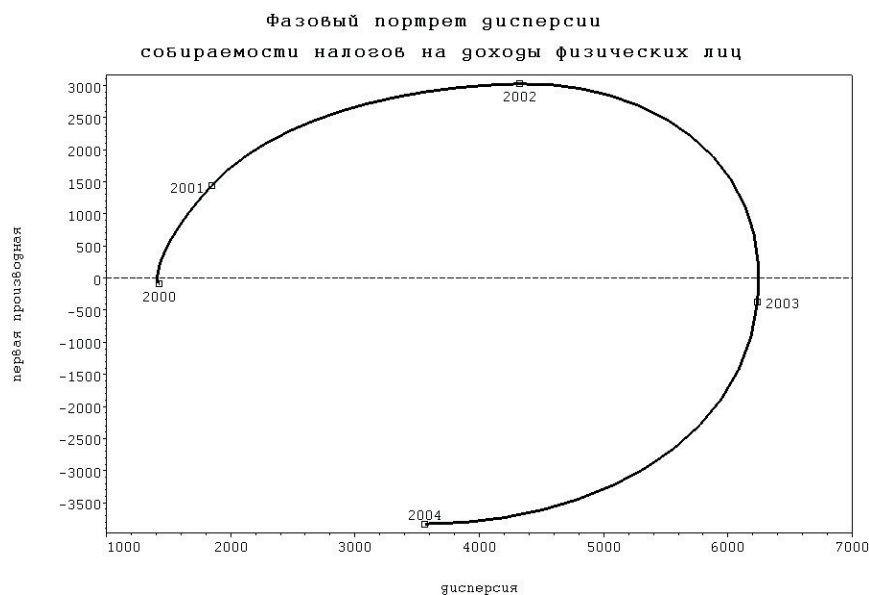


Рис. 2. Фазовый портрет дисперсии, идеальный квазицикл, собирающийся замкнуться в 2005 г., минимум будет совпадать с показателем 2000 г., максимум при окончании переходных процессов «большого дефолта» оказывается в 2003 году. Дисперсия на протяжении 5 лет различается почти в 6 раз

Однако фазовым сплайн-анализом в наших исследованиях и вычислительных экспериментах было показано, что налоговые показатели через статистические характеристики

имеют внутреннюю принципиально циклическую природу [3], циклические конструкции надо обнаруживать, исследовать, объяснять, обобщая показатели циклов. Выявленная циклическость позволяет по-новому взглянуть на многие экономические процессы. В случае медленных и плавно изменяющихся экономических переменных фазовые портреты «обостряют» восприятие визуализированных особенностей экономического поведения, рельефнее выявляют «спрятанные» во временных рядах экономических показателей циклические или квазипериодические образования. Этими методами удобно пользоваться не только при анализе, но и при прогнозировании, когда удаётся аналитически и графически замыкать в горизонте прогноза циклы и квазипериоды, наметившиеся в отчётном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бруснева И.М., Винтизенко И.Г., Чадранцев А.В. Фазовые методы анализа и прогнозирования экономической динамики. / Труды IV Всероссийской конференции «Финансово-актуарная математика и смежные вопросы – ФАМ'2005». – Красноярск: Издательство Института вычислительного моделирования СО РАН, 2005. С. 68–72.
2. Корн Г., Корн Т. Справочник по математике для научных работников и инженеров. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1973. 832 с.
3. Mandelbrot B.B. Statistical Methodology for Non-periodic Cycles: from the Covariance to the R/S analysis. – Annals of Economic and Social Measurements. 1972. № 1, p. 259–290.

МАСЛАК А.А., МАХНЕНКО А.Я., ПОЗДНЯКОВ С.А.

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ЛАТЕНТНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ – РАСШИРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Устойчивое общественное развитие означает такой подход к развитию, в котором центральную роль играет население [7, с. 111]. Как концепция, такой подход был ещё в 90-х годах XX века – в докладах о человеческом развитии в мире, ежегодно публикуемых Программой развития ООН (ПРООН). При этом под «человеческим развитием» следует понимать устойчивую пространственно-временную динамику качества жизни человека. Проблема измерения этой динамики, на наш взгляд, является важной и не до конца осмысленной задачей как теоретической, так и прикладной экономики.

В экономической литературе роль измерителя «человеческого развития» выполняет показатель «уровень жизни населения», который, в свою очередь, выражается системой показателей, характеризующих различные стороны жизнедеятельности населения. При составлении любой интегральной характеристики возникают две методологические проблемы: определение набора системы показателей, которые войдут в итоговый результирующий индикатор, и определение удельного веса (социально-экономической значимости) каждого показателя-компонента в этом индикаторе.

Выбор показателей, используемых в анализе социального развития, – одна из ключевых проблем в исследованиях процессов общественной динамики. Здесь необходимо применять показатели, адекватные основным факторам, обуславливающим развитие и характеризующим состояние, тенденции, направления и особенности социального развития. Но самое важное – показатели социальных процессов должны быть измеримы и содержательно интерпретируемы.

Анализ реально используемых методов управления социальным развитием показывает, что избыточное количество бессистемно используемых показателей не обеспечивает достаточной полноты и адекватных результатов анализа. Такие полнота и адекватность обеспечиваются только возможностью использования данных национальной, социальной и экономической статистики, а также аналитическими соотношениями либо алгоритмическими процедурами, позволяющими вычислять обобщённые показатели, интегральные индексы и критерии, обеспечивающие межрегиональное сопоставление и анализ.

Особенно актуальная данная проблема для исследований по региональной экономике. Если межстрановые различия уровня жизни населения часто очевидны и легко могут быть сопоставлены с использованием традиционной методики сравнения системы показателей, то при анализе динамики социально-экономического развития регионов России часто трудно выставить комплексную, суммирующую оценку качества жизни населения и про дифференцировать территории по показателю «уровень жизни населения».

Решить поставленную задачу можно с помощью методики измерения латентных переменных на основе «модели Раша». Теория измерения латентных переменных широко представлена в зарубежной литературе [8, 12, 14–18]; в западных странах накоплен большой опыт применения этой теории в различных областях: образовании, психологии, экономике, социологии, здравоохранении и др. [9, 10, 15]. Опыт применения этой теории сегодня представлен и в работах российских исследователей [1, 2, 4, 5, 13]¹.

«Уровень жизни населения» – одна из латентных переменных, характеризующих сложные социальные системы. Латентные переменные проявляются через так называемые индикаторные переменные. Показатель «уровень жизни населения» проявляется через такие индикаторные переменные, как «средняя зарплата», «уровень безработицы», «уровень развития сферы образования» и др. Проведение мониторинга уровня жизни населения российских регионов диктует необходимость построения специального математического инструмента для измерения этого интегрированного показателя.

Существенными недостатками многих способов конструирования интегральных показателей (метод взвешивания, экспертные оценки, индексы) являются субъективность весов экспертов и нелинейность шкалы. Это затрудняет применение статистических методов анализа, предполагающих линейную шкалу измерения. Мы попытались решить эту задачу при помощи методики измерения латентных переменных на линейной шкале с использованием модели Раша.

Цель работы состояла в измерении и мониторинге уровня жизни населения в регионах Южного федерального округа, которые. Эти измерения могут быть использованы для решения таких задач, как коррекция набора индикаторных переменных, характеризующих уровень жизни населения, сравнение регионов Южного федерального округа по уровню жизни населения, оценка эффективности реализации национальных проектов в различных территориях.

Федеральная служба государственной статистики (Росстат) уровень жизни населения характеризует по 48 индикаторным переменным, сгруппированы по следующим разделам:

- *уровень денежных доходов населения*: среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей); численность занятых в экономике, приходящаяся на одного пенсионера (в среднем за год), человек;
- *потребительские расходы в среднем на душу населения* (в месяц; рублей) и др.
- *уровень потребления населением продуктов питания*: показатели: потребление молока и молочных продуктов (в год; килограммов); потребление хлебных продуктов (в год; килограммов) и др.
- *уровень жилищных условий населения*: жилищный фонд (общая площадь жилых помещений миллионов квадратных метров); общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года; квадратных метров); удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда (в процентах) и др. [6].

Для проведения исследования мы воспользовались данными Росстата за 2004–2005 годы. Шкалы измерения всех индикаторных переменных преобразуются в порядковые шкалы, что необходимо для анализа данных на основе модели Раша.

Для измерения латентной переменной, – уровня жизни населения, – использовалась диалоговая система RUMM (Rasch Unidimensional Measurement Models), разработанная в Мердокском университете (Австралия) [11]. Необходимо подчеркнуть, что и уровень жизни населения, и сами индикаторные переменные измеряются на одной и той же шкале.

Первым шагом при измерении латентной переменной является оценка качества измерительного инструмента, а именно – оценка совместимости набора индикаторных переменных.

¹ Так, Славянский-на-Кубани государственный педагогический институт проводит ежегодные всероссийские (с международным участием) конференции и летние школы по измерению латентных переменных; здесь проведено исследование в рамках гранта РФФИ 05-06-80110 «Разработка методики измерения на интервальной шкале латентных переменных в социально-экономических системах (2005–2007 гг.).»

Результаты статистического анализа показали, что все рассматриваемые индикаторные переменные совместимы, так как все они характеризуют одну и ту же латентную переменную «уровень жизни населения». Индикаторные переменные упорядочены по возрастанию их значения на шкале «уровень жизни населения» – от наименьшего значения (-2,085 логит) к наибольшему (+2,472 логит)².

Необходимо подчеркнуть, что шкала измерения латентных переменных на основе модели Раша является интервальной, что позволяет использовать широкий класс процедур статистического анализа. Кроме того, в интервальной шкале начало отсчёта (точка «0») не фиксировано, и с помощью линейных преобразований легко перевести оценки измерений в логитах в другие оценки (например, в баллы). Чаще всего за точку отсчёта (за нуль логитов) принимается среднее значение оценок индикаторных переменных.

В ходе выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств выявлено, что в структуре потребительских расходов домашних хозяйств только три индикаторные переменные (из 48) ведут себя не так, как предсказывает модель: покупка алкогольных напитков, покупка табачных изделий и расходы домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг. Однако, поскольку влияние этих индикаторов на суммарный интегрированный показатель незначительно, они не определяют в данных условиях качество жизни людей в регионе.

На следующем этапе анализа построенной нами модели измерения уровня жизни населения в ЮФО были рассмотрены более существенно-отличительные индикаторные переменные:

- дифференцирующие регионы с низким уровнем жизни населения;
- дифференцирующие регионы с высоким уровнем жизни населения;
- наиболее адекватная модели измерений индикаторная переменная;
- наименее адекватная модели измерений индикаторная переменная.

Адекватность индикаторной переменной модели измерения определялась следующим образом. Регионы – по полученным оценкам уровня жизни населения – делятся на несколько групп. Учитывая небольшой объем выборки (26), число групп выбрано равным трем. Далее для каждой группы вычисляется среднее значение уровня жизни населения и на основе критерия Хи-квадрат определяется степень близости этих трех экспериментальных точек характеристической кривой, построенной на основе модели Раша.

Значение коэффициента «степень соответствия индикаторной переменной модели Раша» свидетельствует о том, насколько по критерию Хи-квадрат экспериментальные точки соответствуют средним значениям трех групп регионов и близки к модельной кривой.

Наиболее «легкой» индикаторной переменной является показатель «Структура потребительских расходов домашних хозяйств. Покупка продуктов питания». Поскольку степень соответствия этой индикаторной переменной модели Раша = 0,308 > 0,05, а её характеристическое значение равно -2,085 логита, то и характеристическая кривая для индикаторной переменной расположена выше остальных, показывая, что все регионы получили высокие значения по этому индикатору. Эта индикаторная переменная лучше всего дифференцирует регионы Южного федерального округа РФ с низким уровнем жизни населения.

Индикаторная переменная «Предоставление гражданам жилых помещений. Удельный вес семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, процентов» – наиболее «трудная» индикаторная переменная. Характеристическая кривая для неё расположена ниже остальных, т.е. все регионы получили низкие значения по этому индикатору. Эта индикаторная переменная лучше других дифференцирует регионы с наибольшим уровнем жизни населения.

Эмпирические точки для индикаторной переменной «Потребление картофеля (в год; килограммов)» очень близки к модельным (практически лежат на характеристической кривой). Это подтверждает и очень высокий эмпирический уровень значимости, равный 0,931; поэтому можно сделать вывод о том, что эта индикаторная переменная наиболее адекватна модели измерения.

Индикаторной переменной, наименее адекватной модели измерения, является показатель «Структура потребительских расходов домашних хозяйств в соответствии с КИПЦ-ДХ (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах). Алкогольные напитки и табачные изделия». Эмпирические точки далеко отстают от модельных, об этом свидетельствует и очень низкий уровень значимости, меньший 0,001. Учитывая

² «Логит» в измерении латентных переменных – это условная единица, которая легко переводится при необходимости в любую другую шкалу.

то, что данная индикаторная переменная является инвертированной, неадекватность этой переменной проявляется в том, что регионы с низким уровнем жизни населения потребляют меньше алкогольных напитков и табачных изделий (в %), чем предполагается моделью измерения. И, наоборот, регионы с высоким уровнем жизни населения потребляют больше алкогольных напитков и табачных изделий (в %), чем предполагается моделью измерения.

Аналогичным образом ведут себя переменные «покупка алкогольных напитков в структуре потребительских расходов домашних хозяйств» и «удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг». Социально-экономическая значимость этих индикаторных переменных требует специального дополнительного исследования причины их столь слабой корреляции с результирующим показателем «уровень жизни».

Результаты измерений уровня жизни населения в регионах Южного федерального округа на основе модели измерения латентных переменных выглядят следующим образом: наибольший уровень жизни населения в 2004–2005 годах наблюдается в Краснодарском крае, Волгоградской области, Астраханской области. Наименьший уровень жизни населения в республике Ингушетия, Чеченской республике, республике Дагестан. Это подтверждает и значение коэффициента корреляции уровня жизни населения по годам, который равен 0,95.

Проанализировав соотношение между уровнем жизни населения регионов Южного федерального округа и выбранными для исследования индикаторными переменными, можно сделать заключение, что выбранный набор индикаторных переменных репрезентативно дифференцирует регионы, обеспечивает высокую точность измерения на всем диапазоне варьирования латентной переменной и является адекватно-информативным.

В латентной переменной «уровень жизни населения» выделены три аспекта: «уровень денежных доходов населения», «уровень потребления населением продуктов питания» и «уровень жилищных условий населения». Как же эти переменные коррелируют между собой, и какая из них является наиболее значимой в связке с основным результирующим показателем («уровень жизни»)?

Анализ показал, что все коэффициенты корреляции положительны и значимы. Это означает, что все три компонента характеризуют одну и ту же латентную переменную, однако уровень жизни населения в наибольшей степени определяется уровнем жилищных условий населения – коэффициент корреляции между этими переменными равен 0,96. В наименьшей степени уровень жизни населения определяется уровнем потребления населением продуктов питания – коэффициент корреляции между этими переменными равен 0,53. Уровень денежных доходов населения занимает промежуточное место, коэффициент корреляции этой переменной с уровнем жизни населения равен 0,76.

Определяющим показателем в рассматриваемой совокупности латентных переменных является уровень жилищных условий населения – эта переменная теснее всего связана с остальными (коэффициент корреляции с уровнем денежных доходов равен 0,83, а с уровнем потребления населением продуктов питания – 0,71). Между уровнем денежных доходов и уровнем потребления населением продуктов питания также существует положительная взаимосвязь, но не такая сильная, как между остальными переменными (коэффициент корреляции равен 0,50).

Изучение динамики средних значений уровня жизни населения в регионах ЮФО за два года показало, что уровень жизни населения в 2005 году статистически значимо больше, чем в 2004 году (в 2004 году средний уровень жизни в регионах округа равен 0,049 логит, а в 2005 году – 0,431 логит).

Измерение различных латентных переменных в социально-экономических системах позволяет не только решать прикладные задачи мониторинга статистической информации, использовать полученные данные в управлении развитием территорий, но и выявлять методологические проблемы, решение которых лежит в плоскости экономической теории. Например, наиболее значимое влияние уровня жилищных условий населения на показатель «уровень жизни». Или то, что результаты анализа уровня жизни населения показали, что не все индикаторные переменные ведут себя так, как предполагалось в рабочей гипотезе исследования: с увеличением уровня жизни увеличивается процент покупки алкогольных напитков в структуре потребительских расходов домашних хозяйств. Важной частью исследования может стать корректировка набора индикаторных переменных: формируя набор индикаторов, мы уточняем экономический смысл анализируемой латентной переменной.

Проведённое исследование является попыткой построения математического инструмента для измерения латентной переменной «уровень жизни населения» в Южном федеральном округе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анисимова Т.С.* Измерение латентных переменных в образовании. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. 148 с.
2. *Маркова Е.В., Маслак А.А.* Рандомизация и статистический вывод. – М.: Финансы и статистика, 1986. 208 с.
3. *Маслак А.А.* Измерение латентных переменных в социально-экономических системах. – Славянск-на-Кубани: Изд-во СГПИ, 2006. 333 с.
4. *Маслак А.А., Анисимова Т.С.* Измерение качества высшего образования в странах мира // Педагогическая диагностика, 2004, № 1. С. 130-153.
5. *Маслак А.А., Анисимова Т.С., Осипов С.А., Давлетова А.И.* Оценка качества опросника для измерения латентной переменной «толерантность». //Оценка эффективности образовательных инноваций и технологий: Материалы Шестой всероссийской научно-практической конференции. – Славянск-на-Кубани: Издательский центр СГПИ, 2004. С. 25–35.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Р32. Стат. сб./ Росстат. – М., 2006. 966 с.
7. Сокращение роли государства: государственное управление и человеческое развитие в Восточной Европе и СНГ / Региональный доклад ПРООН (Региональное бюро для Европы и СНГ (РБЕС). – М.: Права человека, 1997.
8. *Andrich D.* Rasch Models for Development. – London, Sage Publications, inc., 1988. 94 p.
9. *Bezruczko N.* Rasch Measurement in Health Sciences. – Maple Grove, Minnesota: JAM Press, 2005. 483 p.
10. *Bond T.G., Fox C.M.* Applying the Rasch model. Fundamental Measurement in the Human Sciences. – Mahwah, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, inc., Publishers, 2001. 255 p.
11. Getting Started RUMM 2010. Rasch Unidimensional Measurement Models – Perth: RUMM Laboratory Ltd, 2001. 87 p.
12. *Ingebo G.S.* Probability in the Measure of Achievement. Chicago: MESA Press, 1997. 148 p.
13. *Maslak A.A., Karabatsos G., Anisimova T.S., Osipov S.A.* Measuring and Comparing Higher Education Quality between Countries Worldwide. Journal of Applied Measurement, 2005. V. 6. № 4. P. 432–442.
14. *Rasch G.* Probabilistic models for some intelligence and attainment tests (Expanded edition, with foreword and afterword by Benjamin D. Wright). Chicago: University of Chicago Press, 1980. 199 p.
15. *Smith E.V., Smith M.S.* Introduction to Rasch Measurement. Theory, Models and Applications. – Maple Grove, Minnesota: JAM Press, 2004. 689 p.
16. *Wilson M.* Constructing Measures: An item Response Modeling Approach. – Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum associates, 2005. 228 p.
17. *Wright B.D., Masters G.N.* Rating Scale Analysis. – Chicago, MESA PRESS, 1982. 206 p.
18. *Wright B.D., Stone M.H.* Best Test Design. – Chicago, MESA PRESS, 1979. 222 p.

ПЕРЕГРУДОВ А.О.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ КАК ЭЛЕМЕНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Формирование в России рыночных отношений повлекло за собой создание множества общественных институтов. Рыночные методы управления предприятиями требуют использование возможностей финансовых рынков для обеспечения экономического роста.

По завершении достаточно продолжительного процесса формирования национальных и международных рынков сложилась определенная финансовая система.

Контроль над деятельностью национальных финансовых рынков осуществляет Центральный банк страны в соответствии с действующим законодательством, которое имеет свои особенности в каждой стране и зависит от уровня ее экономического развития.

Международные финансовые рынки отличаются своим масштабом, их участниками являются представители разных стран.

Финансовый рынок как специфическая сфера денежных отношений по своей структуре состоит из относительно самостоятельных сегментов, оказывающих влияние друг на друга: рынка наличных денег и выполняющих их функции краткосрочных платежных средств; рынка ссудного капитала; рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг представляет собой элемент, играющий важную роль в финансировании деятельности организаций всех видов, различных сфер экономики, государства и международного сотрудничества. В процессе выпуска в обращение различных ценных бумаг происходит формирование необходимых инвестиционных источников.

Вложения в ценные бумаги предприятиями осуществляются с различными целями, начиная от получения в перспективе прибыли и до установления официальных отношений или контроля над предприятием-эмитентом.

В структуре рынка ценных бумаг можно выделить как организованный так и неорганизованный рынок. Организованный рынок включает в себя первичный и вторичный, предполагающий обращение уже размещенных ценных бумаг и существующий в виде разного вида бирж.

Постепенное формирование рыночных отношений в хозяйственной жизни предприятий привело к активизации инвестиционной деятельности и увеличению количества инвесторов.

По характеру инвестиций и форме собственного капитала различают индивидуальных, корпоративных и институциональных инвесторов.

В соответствии с законодательством Российской Федерации полноправными участниками рынка ценных бумаг являются инвестиционные институты, которые, с одной стороны выступают посредниками в биржевых и внебиржевых операциях, а, с другой, могут выпускать собственные ценные бумаги и совершать операции с этими и другими активами от своего имени и за счет использования собственных средств.

В настоящее время организации намного чаще производят инвестирование в приобретение акций, различного рода долговых обязательств, в том числе и государственных, паевые вклады в их уставные капиталы, займы, предоставленные другим лицам, различные финансовые инструменты, эквиваленты денежных средств, что и является финансовыми вложениями.

В российском законодательстве определения эквивалентов денежных средств не обозначено, однако, согласно п. 7 МСБУ 7 «Отчет о движении денежных средств», в котором указывается, что инвестиции могут быть классифицированы в качестве эквивалентов, если выполняется три условия: они свободно конвертируются в денежные средства; характеризуются незначительным риском изменения стоимости; имеют короткий срок погашения.

Обычно, эквиваленты денежных средств используются для погашения краткосрочных обязательств, а не для инвестиционных целей.

Очень часто фиктивный капитал рынка ценных бумаг демонстрирует самостоятельную динамику, не зависящую от динамики реального капитала. Многих инвесторов абсолютно не интересует судьба эмитента и его название, главной целью является извлечение планируемой прибыли. В этом выражается обезличенность рынка капитала. Возможность трансформации фиктивного капитала в реальный денежный говорит о принадлежности его к национальному рынку капиталов, несмотря на то, что рынок ценных бумаг развивается по своим законам.

Стремительное развитие российского рынка ценных бумаг, значительная финансовая емкость и направления использования финансовых инструментов предопределяют его существенное воздействие на масштабы инвестирования в России. С помощью регулярно действующего рынка ценных бумаг можно гибко перераспределять средства между отраслями, концентрировать их на наиболее перспективных направлениях научно-технического прогресса, т.е. способствовать ускорению и оптимизации структурных сдвигов на уровне микро- и макроэкономики о чем отчетливо свидетельствует международный опыт.

Рыночные механизмы отсеивают ценные бумаги, стимулируя тем самым коренное обновление финансовой системы страны, вследствие чего происходит экономическое сближение основных субъектов оперирующих капиталом на рынке ценных бумаг, а предприятия получают первоклассный инструмент инвестирования в виде финансовых вложений, дающий большие возможности в получении прибыли, сочетающиеся с установлением контроля над возможными рисками.

Для любого общества грамотная инвестиционная политика является залогом нормально-го экономического развития государства. Темпы развития всех сфер прямо пропорциональ-ны объемам инвестирования.

Инвестиционный климат оказывает огромное влияние на объемы инвестиций, а, следова-тельно, и эффективность капиталовложений.

Неблагоприятный инвестиционный климат для страны, принимающей инвестиции, имеет ре-альное денежное выражение, в котором исчисляются материальные потери вследствие недопо-лучения значительных инвестиций и низкой эффективности «работающих» капиталовложений.

Зачастую инвестиционный объект учитывается в неявном виде. Например, при помеще-нии капитала в банк под определенный процент. Получение прибыли от таких вложений возможно лишь благодаря тому, что существуют предприятия, которые пользуются креди-тами данного банка и из получаемых дополнительных доходов производят выплаты ему в форме процентов за кредит, а поступающие в банк средства, в свою очередь, направляются на выплаты процентов вкладчику.

Временный отказ экономического субъекта от потребления имеющихся у него в распоря-жении ресурсов и использование этих ресурсов в будущем с целью роста своего благососто-яния представляет собой инвестиции.

При проведении различного рода анализа инвестиций необходимо четко обозначить ос-новные признаки инвестиционной деятельности:

1. Необратимость, связанная с временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности).
2. Ожидание увеличения исходного уровня благосостояния.
3. Неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосроч-ную перспективу.

Понятие инвестиции (от лат. *investio* – одеваю) очень часто трактуется как вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей, это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой формируется доход, или достигается соци-альный эффект [7].

Любая используемая схема инвестирования базируется на определенной классификации. Различные инвестиции требуют отдельного подхода к оценке в соответствии с их особен-ностями. Правильное отнесение тех или иных вложений к определенной группе позволяет получать более достоверную информацию об их целесообразности.

Классической является классификация инвестиций по объектам вложения. В которой выделяют финансовые, реальные (прямые) и интеллектуальные. Многие авторы считают, что необходимым условием для правильной оценки сложившейся ситуации, связанной с ин-вестированием, является более детальная классификация финансовых вложений. В процессе разработки указанного вопроса выделялось огромное количество признаков, относящих то или иное вложение к определенной группе [2].

Организация классификации финансовых вложений в бухгалтерском учете будет более рациональна, если в ее основу будет положен принцип максимальной приближенности к налоговому учету. Позволим себе предложить следующую классификацию, которая на наш взгляд максимально сблизит налоговый, бухгалтерский и управленческий учет [5, 6]:

1. Краткосрочные финансовые вложения:
 - 1.1. Спекулятивные финансовые инструменты, независимо от сроков их обращения;
 - 1.2. Долговые ценные бумаги со сроком погашения менее года.
2. Долгосрочные финансовые вложения:
 - 2.1. Долевые ценные бумаги;
 - 2.2. Долговые ценные бумаги со сроком погашения более года.

Кроме того, внутри каждой группы аналитический учет, в зависимости от предъявляемых требований, можно организовать по объекту инвестирования, степени ликвидности и эмитенту [3].

Для принятия правильных и своевременных решений по управлению инвестиционным портфелем указанной информации может оказаться недостаточно, поэтому в зависимости от деятельности и условий осуществления инвестирования управленческий учет может быть построен, на следующей классификации вложений:

- 1) по объекту инвестирования;
- 2) по видам используемых ресурсов;
- 3) по сумме вложений капитала;
- 4) по форме получения дохода;
- 5) по функциональной деятельности;
- 6) по отраслевой классификации.

Принятие решения, касающегося классификации инвестиций на предприятии, имеет стратегическое значение в управлении, однако, возникает вопрос: какие требования должны быть выполнены для постановки финансовых вложений на учет?

В качестве первого условия законодательно установлено наличие надлежащим образом оформленных документов, но бывают ситуации, когда согласно документам право на ценную бумагу и право на получение дохода по ней принадлежат разным лицам (вексель может быть индоссирован в порядке поручения). В этом случае финансовые вложения должны быть отражены в учете, опираясь на наличие права собственности.

При выполнении первого условия к организации переходят все связанные с вложением финансовые риски.

Обязательным условием для принятия к учету является способность ценных бумаг приносить экономические выгоды в будущем. При дословной интерпретации этого условия становится невозможным признание в качестве финансового вложения беспроцентного векселя приобретенного по номинальной цене, в результате чего увеличение капитала не происходит. Но если смотреть на проблему шире, необходимо отметить, что указанный актив может быть обменян в будущем на другой объект, или использован при погашении кредиторской задолженности [1].

Другим объектом инвестирования являются собственные акции, выкупленные у акционеров. Согласно нормам национального законодательства по бухгалтерскому учету к финансовым вложениям данный вид инвестирования не относится по причине не начисления дивидендов на указанные акции. В процессе хозяйственной деятельности акционерного общества могут возникнуть ситуации, в которых происходит выкуп собственных акций. Это может быть обусловлено проведением процедуры изменения уставного капитала. В случае, когда выкуп акций производится для их последующего аннулирования, вопросов не возникает. Но общество может выкупать собственные акции для их последующей перепродажи по более выгодной цене (не ниже номинальной стоимости) или погашения кредиторской задолженности, т.е. становится возможным получение прибыли. Следовательно, считаем возможным, рекомендовать такие акции отражать на отдельном субсчете счета финансовых вложений.

В настоящее время вследствие постоянного развития финансового рынка России становится все более популярной такая процедура привлечения капитала как IPO (Initial Public Offering – первичное размещение ценных бумаг по открытой подписке). С учетом региональных особенностей понятие IPO в России приобретает более широкое значение: это и первичное размещение акций на бирже, и вторичное посредством выпуска ADR (GDR), иногда размещение конвертируемых облигаций [4].

Для того чтобы понять преимущества инвестирования тех или иных компаний путем участия в IPO необходимо разобраться в сущности указанной процедуры. Для эмитента IPO позволяет почти на безвозвратной основе прилечь крупные объемы финансовых ресурсов. Инвестор же сразу начинает нести риск падения цены.

Мы считаем, что вложение свободных денежных средств в IPO является одним из приоритетных направлений инвестирования, позволяющее получать достаточно высокие прибыли и дающие возможность установление официальных отношений и соответственно контроля над предприятием-эмитентом.

Российский рынок инвестиций в настоящий момент продолжает бурное развитие, о чем свидетельствует постоянно растущий объем инвестиций, в том числе и иностранных. Нормативно – правовая база будет постоянно изменяться, дополняться и корректироваться, что, безусловно, положительно отразится на учете вышеуказанных объектов. С учетом всех изменений данные рекомендации необходимо будет постоянно трансформировать, это в частности касается классификации и условий принятия к учету финансовых вложений.

Развитие отечественных компаний-эмитентов и российского финансового рынка в целом достигло такого уровня, когда стала необходима диверсификация его источников финансирования. Заметно увеличивается роль долевого финансирования, в том числе через публичное размещение компанией-эмитентом своих акций, что делает возможным активное инвестирование в развивающиеся предприятия при проведении процедуры IPO. Эффективность осуществления инвестиций при первичном размещении акции во многом будет зависеть от проведенного анализа, как эмитента, так и общеэкономической ситуации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жижина О. Новые правила учета финансовых вложений. // Московский Бухгалтер. 2003. № 2.
2. Карзаева Н.Н., Колтакова М.И. Основные различия в налоговом и бухгалтерском учете финансовых вложений. // Бухгалтерский учёт. 2003. № 13.
3. Олифирова В.В. Как отразить в бухгалтерском учете финансовые вложения. // Российский налоговый курьер. 2005. № 10.
4. Петров В. Преимущества IPO перед прочими источниками инвестиций. // Рынок Ценных Бумаг. 2005. № 15.
5. Хорохордин Д.Н., Горлова Н.А. Актуальные вопросы учета и аудита финансовых вложений в коммерческих интегрированных структурах. // Аудитор. 2005. № 11.
6. Уманцев Г., Лысенко О. Классификация финансовых инвестиций. // Практичная бухгалтерия. 2001. № 23.
7. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.

МИШУЛИН Г.М., СЯГУН А.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА» В ПАРАДИГМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

На всем протяжении существования экономической мысли ученые в той или иной степени формировали представления о генезисе экономического роста. Одни видели основу экономического роста в природных ресурсах, другие – в затратах живого и овеществленного труда, третьи – в науке и технологии, четвертые – в социальной мотивации человека.

Объективное подтверждение актуальности основных теоретических положений, раскрывающих механизм экономического роста, нашло свое место в середине XIX века, когда объем выпускаемой продукции стал регулярно опережать прирост населения, а сам экономический рост приобрел самоподдерживающийся характер.

В современной зарубежной и отечественной экономической литературе само понятие «экономический рост» имеет различные трактовки. Наиболее распространенным является следующее обобщенное и несколько абстрактное определение: экономический рост – это прирост (увеличение) реального ВВП в течение достаточно длительного периода времени [4, с. 466].

Существенные различия встречаются и в определении «факторов экономического роста». В экономической литературе приводится множество трактовок, в частности, таких как: а) основные элементы производства, обеспечивающие рост ВВП; б) ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства; в) важные условия прироста ВВП; г) явления и процессы,

которые определяют масштабы роста; д) источники экономического роста; е) основные элементы потенциала роста ВВП и др.

Достаточно разнообразной является классификация факторов экономического роста, понимаемая как агрегирование отдельных факторов в определенные группы (классы) по определенному критерию.

Так, *по роли факторов в достижении макроэкономического равновесия*, выделяют факторы совокупного спроса (AD) и факторы совокупного предложения (AS). К факторам AD относят: а) увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов; б) рост объема и улучшение качественного состава основного капитала; в) совершенствование технологии и организации производства; г) повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов; д) рост предпринимательских способностей в обществе. К факторам AS относятся: а) рост потребительских расходов; б) рост инвестиционных расходов бизнеса; в) рост государственных расходов на закупки; г) расширение экспорта.

По характеру использования выделяют факторы экстенсивные (характеризующиеся количественным увеличением факторов производства) и интенсивные (характеризующиеся качественным совершенствованием используемых факторов производства).

По способу воздействия на темпы экономического роста выделяют: прямые и косвенные факторы (иногда их называют абсолютными и относительными), эндогенные и экзогенные. Прямые – это те факторы, которые непосредственно определяют физическую способность экономики к приращению ВВП. Сюда относятся четыре основных фактора производства – труд, капитал, земля и предпринимательство. Косвенные факторы – это условия для возможного приращения ВВП. Они могут, как стимулировать экономический рост, так и сдерживать его. К косвенным факторам относятся: уровень конкуренции и степень монополизации в национальной экономике; возможность получения кредитов; уровень налогообложения; величина инвестиций со стороны домохозяйств, бизнеса и правительства; уровень конкурентоспособности отечественных товаров и пр. Эндогенные и экзогенные – это внутренние и внешние факторы по отношению к процессу производства. Такое деление было вызвано разногласиями ученых-экономистов по поводу роли технического прогресса в экономическом росте, многие из которых полагают, что это центральная проблема современных теорий экономического роста. При всей спорности места технического прогресса все большее число ученых в качестве ведущих факторов экономического роста признают технологические знания (в частности нанотехнологии), образование, инновации и человеческий капитал. Так, Э. Денисон выделил 23 фактора экономического роста, из которых 14 (больше половины) отражают достижения НТП [2].

Различные методологические подходы к проблеме экономического роста нашли отражение в трех основных концепциях, раскрывающих механизм процесса наращивания, увеличения валового национального продукта: кейнсианской, неоклассической и посткейнсианской.

Последователи Кейнса, при разработке своих моделей, опираются на то, что экономический рост имеет неуравновешенный, несбалансированный характер. В частности, в модели Харрода-Домара выделяется два типа экономического роста: гарантированный, при котором обеспечивается полное использование производственных мощностей, и естественный, или максимальный, направленный на более полное использование рабочей силы. Несбалансированность данного типа экономического роста состоит в том, что гарантированный темп, как правило, не совпадает с естественным, что приводит к излишку, или дефициту капитала [9]. Современные неоклассики, в частности Р. Солоу, придерживаются противоположных взглядов и рассматривают рост как уравновешенный, сбалансированный процесс. Сторонники равновесных моделей исходят из того, что рыночный механизм обеспечивает эффективное и максимально полное использование ресурсов в процессе наращивания производства. Нарушение же равновесия обусловлено высокими транзакционными издержками, в частности, монетарными причинами или асимметричностью информационных потоков [7]. Посткейнсианские модели экономического роста (Калдор, Дж. Робинсон) большое внимание уделяют предпринимательскому поведению, которое часто зависит не только от экономических, но и от политических, социальных, исторических, экологических, психологических и других факторов [5].

Таким образом, даже в краткой аннотации современных концепций (моделей) экономического роста совершенно очевидно расширение представлений об объекте исследования: от хозяйственного механизма как некоего обособленного агрегата, на который воздействуют экзогенные и эндогенные факторы – до экономической системы в целом (национальной экономики). Последняя может быть определена как хозяйство внутри отдельно взятой страны. Но такое понимание слишком узко и абстрактно, поскольку национальная экономика является синтезом материальных, экономических и социальных основ государства. Определенный интерес в этом отношении представляют взгляды Г. Шмоллера на хозяйственный облик страны, к факторам формирования которого он отнес социально-исторические, геополитические, национально-психологические, этнические, и В. Зомбарта, который доказывал, что исходным моментом для развития хозяйства является «жизнь духа», которая определяет национальный образ мыслей и активность интеллектуальных компонентов общества [1]. Следовательно, в каждой стране можно выделить и описать основы экономической системы и хозяйственный механизм как непрерывный процесс привлечения ресурсов, их использования и получения благ. При этом возможно предположить, что синтез основ экономической системы достигнет такого уровня, при котором адекватные ему экзогенные и эндогенные факторы, воздействующие на хозяйственный механизм, объединяются и обретают свойства экзогенных. Иные факторы вообще могут не коснуться экономической системы, а значит, и не реализоваться в экономическом росте. В то же время среди экзогенных факторов возможно выявить первостепенные по своему значению для развития экономической системы в целом.

С этих позиций следует взглянуть на некоторые фрагменты исследований известных ученых-экономистов.

Так, например, американский экономист Дж. Шпенглер выдвинул семнадцать факторов – детерминантов экономического роста; У. Ростоу оперирует восемью основными «склонностями»; У. Льюис пишет о трех «фундаментальных» факторах, которые, в свою очередь, зависят от множества других факторов. Решающее значение во всех теориях факторов роста придается психологическим факторам, определяющим human behavior или «поведение людей», их «склонности» или побуждения. У. Льюис, например, пишет, что экономический рост зависит от отношения людей к работе и к богатству, от их бережливости и желания иметь детей, от их отношения к изобретениям, иностранцам, приключениям и т.п., и все эти особенности вытекают из глубинных источников человеческого ума [10]. Психологические факторы определены как решающие и в концепции У. Ростоу. Эти факторы в его теории выступают в форме различных «склонностей», определяющих, в конечном счете, темпы роста производства. Здесь следует отметить, что психологические мотивы деятельности людей являются основой объяснения «человеческого поведения» в некоторых буржуазных теориях экономического роста, в том числе и в кейнсианских. Исследователи экономического роста в своих трудах большее внимание уделяют общественным факторам, которые влияют на психологию людей. К числу таких общественных факторов они относят, прежде всего, так называемые институты, или институции (государство, частную собственность, конкуренцию, налоги, право наследования, семью или домашнее хозяйство, монополистические объединения и т.д.). Многие сторонники теории факторов роста стремятся учесть влияние темпа роста населения и изменения его «социальной структуры». Так, например, большое внимание уделяет этому фактору С. Кузнец, объяснявший некоторые экономические тенденции с помощью социальных изменений. Наиболее важными из них, по его мнению, являются темп роста населения и перемены в его социальной структуре. Большое значение уделяет населению и американский социолог Дж. Шпенглер. В его схеме «детерминантов роста» фигурируют такие как степень сотрудничества и дружеских отношений, существующих между различными группами и классами общества; относительная величина вертикальной и горизонтальной мобильности; возрастной состав населения; биологический состав населения; состояние здоровья населения; относительное количество полной, частичной и скрытой безработицы.

Обобщая изложенное можно сделать вывод: во всех теориях факторов роста главное внимание уделяется технико-экономическим факторам, без которых производство как таковое не существует, однако некоторое внимание обращается и на социально-психологи-

ческие особенности поведения населения. Следует отметить, что такого внимания совершенно недостаточно для выявления роли и места экономического роста в национальной экономике.

Особого внимания требует вопрос об источниках экономического роста. Понятие «источники», по определению, подразумевает какие-либо элементы, порождающие явление, либо определяющие последовательность стадий действия какого-либо механизма или процесса.

А. Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» подчеркнул различие между понятиями «факторы» и «источники» экономического роста в самом названии своего труда, хотя и не заострял на этом особого внимания. Возможно предположить, что в этом случае у А. Смита «природа богатства» ассоциируется именно с «факторами», а «причины богатства» – с «источниками» экономического роста. «Природа» богатства заключается в наличии факторов производства – труда, земли, капитала, что обуславливает физическую способность экономической системы к развитию, в то время как «причины» – это и есть та самая пружина, которая запускает экономический механизм и, может быть квалифицирована авторами статьи как источник экономического роста. Делая вывод во второй книге «О природе капитала, его накоплении и применении», Смит отмечает, что капиталы возрастают в результате бережливости: «Все, что какое-либо лицо сберегает из своего дохода, оно добавляет к своему капиталу; оно или затрачивает это сбережение на содержание добавочного количества производительных рабочих, или дает возможность сделать это кому-нибудь другому, ссужая ему эти сбережения под проценты, то есть за долю прибыли. Подобно тому, как капитал отдельного лица может увеличиться только на ту сумму, какую оно сберегает из годового дохода или прибыли, так и капитал всего общества, который равен общему капиталу всех личностей, может быть увеличен только таким же путем» [6]. Т.е. по мнению Смита, бережливость, а не трудолюбие, является непосредственной причиной возрастания капитала, хотя при этом, Смит не делает вывода о том, что бережливость является причиной экономического роста. Связующим звеном здесь служит количественное увеличение такого фактора производства как капитал. Таким образом, в основе накопления одного из факторов роста – капитала, лежит склонность человека к сбережению, и именно она в данном случае является «причиной» экономического роста, элементом, воздействующим на фактор и порождающим явление – увеличение его количества. Объяснением данной «причины» служит естественное стремление человека «разбогатеть» или, иными словами, «жить лучше». Такое стремление в качестве детерминанты экономического роста подчеркивается Дж. Шпенглером и У. Ростоу как психологическая склонность, определяющая «человеческое поведение».

В модели динамического равновесия американского экономиста Е. Домара, основанной на производственной функции, факторы которой не являются взаимозаменяемыми, прирост инвестиций рассматривается в качестве единственного фактора роста совокупного спроса и совокупного предложения, а предельная производительность ресурсов – величина постоянная, так как в краткосрочном периоде технология остается величиной неизменной. Совокупный спрос в текущем периоде изменяется в результате мультипликационного эффекта увеличения инвестиций в этом же периоде. Условием равновесного экономического роста в текущем периоде является равенство темпов прироста совокупного спроса и совокупного предложения [3]. Согласно этой модели, критерием достижения равновесного экономического роста является равенство темпов прироста инвестиций в текущем периоде производству нормы сбережений на величину предельной производительности капитала. Тогда можно считать, что источниками экономического роста являются те социально-экономические, политические и психологические элементы экономической системы, которые определяют вышеуказанное равенство. Необходимо отметить, что равновесный темп роста очень неустойчив и напрямую зависит от таких источников роста как инвестиционная политика государства, которая в краткосрочном периоде регулирует и норму сбережений, и объем инвестиционных потоков в экономику. В долгосрочном периоде, источником экономического роста являются научно-техническая стратегия государства, влияющая на предельную производительность капитала, и психологические ожидания и склонности населения, определяющие среднюю норму сбережений в обществе.

Английский экономист У. Льюис в своей работе «Теория экономического роста» связывает возможность экономического роста с тремя главными причинами: во-первых, стремлением к экономии и выпуску большего количества товаров; во-вторых, накоплением знаний и применением их для целей технического прогресса; в-третьих, увеличением объема капитала на душу населения [10]. Однако анализ только этих трех причин не раскрывает в полной мере действие механизма экономического роста, не выявляет его источников. Здесь необходимо обратить внимание на следующие вопросы. Как существующий в стране социальный строй соотносится с накоплением товаров? Какое влияние на процесс экономического роста оказывает система ценностей господствующая в том или ином обществе? Способствует ли экономическому росту социальное равенство? Пытаясь ответить на эти вопросы, Льюис приходит к выводу, что эффективный экономический рост зависит от чувствительного равновесия многочисленных элементов, определяющих экономическое развитие, дающих импульс к экономическому росту. Анализ Льюиса в очередной раз подтверждает вывод о том, что для возникновения и существования устойчивого экономического роста, помимо факторов производства, необходим источник роста, дающий толчок или импульс к экономическому развитию. Поиск ответов на поставленные им вопросы позволил авторам выявить в качестве необходимого условия экономического роста наличие такой политической, социальной и институциональной структуры, которая позволяет использовать побуждения к экономическому развитию.

Большинство современных экономистов в процессе исследования проблемы экономического роста практически не выделяют и не разрабатывают теорию источников роста, ограничиваясь преимущественно поиском путей эффективного использования факторов роста, их сочетания и замещения. При разработке программ выхода из кризиса и достижения экономического роста ученые-экономисты чаще всего используют чисто технический подход, уделяя при этом значительное внимание инвестициям, в которых видят основной источник экономического роста, а в их недостатке – основную причину кризиса.

В ряде работ отождествляются понятия «факторы» и «источники» экономического роста. Однако эти понятия не тождественны. В современной экономической литературе к основным факторам экономического роста относят труд, землю, капитал, которые в свою очередь дифференцируются на человеческий капитал, естественные ресурсы, технологические знания [8]. В то же время, наличие этих факторов не гарантирует существования экономического роста. Выше перечисленные факторы роста, по существу являющиеся факторами современного производства, находясь в состоянии покоя, или же задействованные в неизменном количественном и качественном соотношении, не приводят к увеличению совокупного продукта, а поэтому и не могут являться «источниками» экономического роста. Такая точка зрения нашла свое отражение в работе английских экономистов, представителей раннего институционализма, Дж. Гобсона и А. Маммери: «Мы приходим, таким образом, к заключению, что основа, на которой покоилась со времен Адама Смита вся экономическая наука, – а именно представление, что количество ежегодно производимого продукта определяется совокупностью природных факторов, капитала и труда, – ошибочна и что, напротив, объем производства, хотя и не может никогда превысить границ, установленных этими факторами, может упасть и фактически падает намного ниже этого максимума вследствие препятствий, создаваемых чрезмерным сбережением и вытекающим из этого перепроизводством. Иными словами, в современных промышленных обществах потребление ограничивает производство, а не производство – потребление» [5].

Таким образом, наличие факторов экономического роста определяет физическую способность экономики к росту, то есть является необходимым, но все-таки не достаточным условием существования экономического роста. Доказательством этого может служить ситуация, когда в стране, наделенной трудовыми, природными и капитальными ресурсами в достаточной мере, не происходит экономического роста, а зачастую и наоборот – государство переживает экономический кризис. Исходя из этого, можно предположить, что источники экономического роста – это те же факторы, но имеющие человеческую, социальную окраску. Они возникают в материальной, экономической и социальной основах эко-

номической системы и проявляются непосредственно в процессе использования факторов производства. В результате такой детерминации экономический рост либо стимулируется, либо тормозится.

В свете изложенного представляется возможным сформулировать определение понятия «источники экономического роста» – это совокупность социально-экономических, политических и психологических элементов экономической системы, дающих импульс к экономическому росту воздействием на факторы современного производства и определяющие последовательность стадий процесса экономического развития. Данное определение основывается на том, что в большинстве случаев экономический рост в разных странах в разное время протекал при различных обстоятельствах. При этом источниками экономического роста служили различные побудительные мотивы. В одних случаях, бурный экономический рост возникал в послевоенные годы, в условиях практически полностью разрушенной экономики (Германия, Япония). В других – в результате освоения новых земель (США, Канада). В третьих – был вызван внедрением достижений технического прогресса (страны Западной Европы). Однако совершенно очевидно, что импульсом к экономическому развитию служит не желание воевать или осваивать новые земли, а некое стремление к достижению нового качества жизни, свойственное, по-видимому, всему человечеству. Это стремление, пронизывающее все стороны социально-экономической жизни страны, служит побудительным толчком к экономическому росту и проявляется независимо от социально-политического устройства страны.

Представленные в настоящей статье теоретические положения, подкрепленные глубоким системным анализом, могут не только лечь в основу совершенствования теории экономического роста, но и на практике подвести к решению целого ряда проблем, возникающих в процессе трансформации и развития различных по уровню и характеру социально-экономических систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. 658 с.
2. Денисон Э. Исследования различий в темпах экономического роста. – М., 1971. 621 с.
3. Кузнецова Н.П. Экономический рост: история и современность. – СПб.: Издательский дом «Сентябрь», 2001. 144 с.
4. Самуэльсон Пол, Э., Нордхаус Вильям, Д. Экономика.: Пер. с англ.: 16-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 688 с.
5. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. 896 с.
6. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. Т 1. – М.: Эконов, 1993. 454 с.
7. Солоу Роберт, М. Перспективы теории роста // МэиМО. 1996. № 8. С. 69-77.
8. Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход. – М.: Экономика, 2002. 260 с.
9. Харрод Рой, Ф. К теории экономической динамики. – М.: Гелиос АРВ, 1999. 160 с.
10. Lewis W.A. The Theory of Economic Growth. London, 1955.

ДОВБЫШ В.Е.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Одним из приоритетных стратегических направлений развития системы социально-экономических отношений в России является формирование институтов, обеспечивающих снижение транзакционных издержек. Ведущая роль институтов как фактора, определяющего уровень экономического и социального развития страны и его направления, отражена в ряде исследований [8]. Одним из общих выводов, к которому приходят авторы, является

положение о неэффективности революционной ломки существующих и насаждения заимствованных институтов, поскольку изменение институциональной структуры – процесс, требующий определенного времени и целенаправленных и систематических усилий государства, корректируемых в ходе их осуществления, и не являющийся результатом спонтанной самоорганизации.

В рамках новой институциональной экономической теории институты, как совокупность формальных и (или) неформальных правил и механизма создания издержек соответствующей регламентации, выполняют функцию ограничений в ситуации выбора [14].

Проводя исследование институциональной структуры, следует иметь в виду, что конкретные институты и их наборы в рамках той или иной системы есть, с одной стороны, результат предыдущего ее развития, отражающий интересы доминирующих в тех или иных отношениях агентов. С другой стороны, они определяют стартовые условия развития системы и набор противоречий, порождаемых несоответствием сформированных институтов интересам новых лидеров. При этом наличие противоречий, конкуренция существующих институтов позволяет «выбраковывать» неэффективные институты. Однако в конкуренции могут выживать и относительно неэффективные, с общественной точки зрения, институты. Но данные институты являются более эффективными с точки зрения их способности адаптироваться к изменяющимся внешним условиям. Одним из таких институтов является монополия. Достаточная степень адаптации к подобным раздражителям обеспечивает не только постоянное присутствие, но и воспроизводство и совершенствование данного института в системе отношений.

Государство должно стимулировать или же наоборот дестимулировать функционирование конкретных институтов, тем самым, содействуя становлению эффективной институциональной среды. Подобная активность государства должна ориентироваться, прежде всего, на снижение транзакционных издержек как основной цели и результата функционирования институтов [12]. Но необходимо подчеркнуть, что для развития экономической системы ценны не столько конкретные институты, институциональная структура, а наличие целей развития, которые и подкрепляются формированием и трансформацией необходимых институтов. В этой связи сложно не согласиться с критическим осмыслением довода о том, что самое главное – правильно построить институты рыночного хозяйства, эффективное функционирование которых приведет к автоматическому достижению позитивных результатов [13].

Важной составляющей эффективности института антимонопольного регулирования выступает его устойчивость, которая обеспечивается его востребованностью и адекватностью механизмов регулирования объектам регулирования и соответствующей системе отношений с их участием. Крючкова П.В. достаточно точно сформулировала условия устойчивости любой системы регулирования [10]. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что объектам регулирования должно быть экономически выгодно соблюдать установленные правила.

Однако оценка эффективности антимонопольного регулирования, особенно на макроуровне, затруднена наличием значительных положительных побочных эффектов, которые не проявляют себя в виде непосредственного и прямого повышения благосостояния. При этом подобное регулирование обеспечивает состояние экономики, при котором рост благосостояния отдельных агентов не связан и не предполагает его снижения у их контрагентов.

Побочные положительные эффекты осуществления антимонопольного регулирования проявляются в виде формирования адекватной структуры стимулов, ожиданий тех групп субъектов, которые могут оказаться в ситуации, аналогичной той, в которой был использован механизм регулирования. В этом плане конкурентная политика является важнейшей частью общей политики государства, направленной на обеспечение такого разграничения прав собственности и такого механизма их передачи и использования, который создавал бы максимальные стимулы для производственной деятельности, с одной стороны, и блокировал стимулы к перераспределению, рентоориентированному поведению, с другой [4].

Оценивать эффективность антимонопольного регулирования невозможно в отрыве от экономической политики в целом, которая должна быть «соткана» из целей, сроков, инструментов всех направлений регулирования, поскольку отдельные объекты регулирования мо-

гут быть неуправляемыми для данного конкретного субъекта регулирования, хотя и поддаваться воздействию со стороны других регуляторов.

Недостаточные масштабы использования хозяйствующими субъектами антимонопольного законодательства для защиты своих интересов, при низких издержках его использования, связаны с низкой его результативностью по причине крайне незначительного размера санкций за его нарушение [1]. В этой связи представляется перспективным, с точки зрения повышения эффективности управляющего антимонопольного воздействия, не только ужесточение ответственности, но и наказание за сам факт нарушения норм добросовестной конкуренции.

Как указывает В. Ойкен, конкурентный порядок представляет собой, наряду с централизованно-административным хозяйством, основополагающий идеальный тип хозяйственных порядков, между которыми лежит все многообразие реальных экономических систем [9]. Одна из основных целей такого порядка состоит в обеспечении непрерывности процесса открытия таких фактов, которые без обращения к конкуренции оставались бы никому не известными или, по меньшей мере, не используемыми.

Однако, проводя модернизацию институциональной среды, необходимо помнить, «если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т.е. наиболее эффективные институты» [3]. В этой связи модернизация, основанная на внедрении новых институтов, может столкнуться с настолько высокими издержками, что даже институт, сулящий несомненные преимущества, окажется неэффективным с учетом издержек заимствования и внедрения [2].

Главная особенность институтов – медленное их изменение. Многие убеждены, что они вообще не меняются, во всяком случае, применительно к масштабу человеческой жизни и тем более – срокам полномочий демократически избранных лидеров. Поэтому считается, что сложившиеся в той или иной стране неформальные институты, ее культура в широком смысле есть некая данность, которую нужно принимать в расчет при формировании политики [15].

Амбициозные планы ускоренного изменения институтов в процессе реформ в экономике России, наряду с положительными эффектами, привели и к высоким социальным издержкам, не обеспечили экономического роста и развитие. В дальнейшем необходимо, чтобы наличествующие и формируемые институты были адекватны хозяйственной практике и стимулировали расширение обменов.

Упорядочивание институциональной структуры предусматривает формирование институтов, обеспечивающих координацию экономической деятельности с наименьшими издержками. В частности, совершенствование антимонопольного регулирования предполагает, например, отказ от реализации функций, не способных решить поставленную задачу и достичь намеченную цель. Представляется, что на сегодняшний день значительный потенциал повышения эффективности установленных институциональных ограничений имеется в сфере контроля экономической концентрации. Проведенный анализ (таблица 1) подтверждает, что его эффективность снижается вследствие того, что контролю подлежит огромное число сделок, которые не влияют на конкуренцию и на структуру рынка.

Пересмотр данной функции позволит снизить трансакционные издержки (в т.ч. связанные с оплатой государственной пошлины за рассмотрение сделки на соответствие институциональным ограничениям, что с другой стороны, снизит поступления в бюджет и эффективность фискальной функции. Хотя она может быть восполнена за счет активизации механизма привлечения к ответственности и увеличения штрафных санкций как таковых), повысит эффективность антимонопольного контроля за счет перераспределения имеющихся кадровых и технических ресурсов в пользу активного (сознательного) регулирования социально-экономических процессов.

Но почему существуют институты, не выполняющие свои функции или функционирующие неэффективно? Исследование институтов сквозь призму системы интересов и противоречий позволяет сделать вывод о том, что существование неэффективных, с общественной точки зрения, институтов, как и невыполнение отдельными институтами своих функций есть следствие реализации интересов экономически и политически доминирующего субъекта. При этом отсутствие механизмов разрешения указанного противоречия консервирует существующую систему отношений, блокируя дальнейшее развитие.

Таблица 1

Структура сделок экономической концентрации в 2006 г. [11]

<i>Виды сделок</i>	<i>Число обращений о согласовании сделок, единиц</i>	<i>Доля в общем количестве, %</i>
Создание и реорганизация коммерческих организаций	2735	17
Создание и реорганизация некоммерческих организаций	180	1
Приобретение акций	6268	40
Получение основных средств или активов	1451	9
Приобретение прав, определяющих ведение предпринимательской деятельности	676	4
Избрание органов управления	4657	29
Всего обращений о согласовании сделок	15967	100
из них:		
- отказано в согласовании	346	2,1
- выставлены предписания о совершении действий, направленных на обеспечение конкуренции	360	2,2

С другой стороны, исследование института как системы позволяет предположить, что, обладая свойствами самосохранения и воспроизводства, любой институт может претерпевать формальные изменения, оставаясь неизменным по своему содержанию. Однако скорость и глубина подобных изменений определяется опять-таки интересами доминирующего субъекта.

Таким образом, институциональная структура, сформированная в той или иной системе, есть отражение интересов доминирующего субъекта, ориентированных, прежде всего, на максимизацию удовлетворения его потребностей, которое и обеспечивается таким доминирующим положением. В этой связи даже при условии замены одной доминанты на другую не происходит принципиального изменения институциональной структуры. Именно этим, на наш взгляд, объясняется медленное изменение и совершенствование существующих институтов.

«Как отмечал М. Ротбард, «содержание государственного регулирования будет зависеть от того, какие группы контролируют государственный аппарат. Этот контроль особенно выгоден, если ставки высоки, а ставки чрезвычайно высоки, если государство «сильно» и вмешивается в экономику. Наоборот, если правительственная власть минимальна, вопрос о том, кто правит, становится в целом несущественным» [7].

В отечественных исследованиях также содержится вывод о том, что долгое время сохранялась ситуация, при которой самыми эффективными инвестициями стали инвестиции в принятие правительственных решений [6].

В этой связи важна независимость антимонопольных органов в проведении ими соответствующей политики. Причем она должна быть обеспечена не только по отношению к субъектам рынка, но и по отношению к правительственным структурам.

В ряде исследований отмечается, что деятельность антимонопольного органа в России имела слабую результативность как в силу противоречий и пробелов в законодательстве, так и в силу противодействия со стороны объектов контроля. Монополисты всегда через высшие эшелоны власти блокировали действия антимонопольных органов, и последние предпочитали тонуть в мелочевке, но не ввязываться в конфликты с сильными мира сего. Еще более рельефно эти проблемы нарастали на региональных рынках.

Как подчеркивает П. Хейне, представлять государство «защитником от хищных монополий» – значит выдавать желаемое за действительное. А практика показывает, что федеральные и местные власти сохраняют для многих предприятий специальное привилегированное положение [5]. Таким образом, слияние бизнеса и власти порождает противоречие, связан-

ное с тем, что государство, выполняя возложенные на него функции, нивелирует остроту противоречий различных субъектов с целью обеспечения механизма развития. Но, с другой стороны, лоббирование интересов отдельных бизнес-групп представляет собой противоположно направленный вектор государственной политики.

Как отмечает Яковлев А., воспроизводство неконкурентных структур, типичных для сочетания «несовершенный рынок – слабое государство» и гасящих стимулы к инновациям, будет и впредь тормозить социально-экономическое развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Нестеренко А.* Социальная рыночная экономика: основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 71–84.
2. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. – М., 2003. С. 10.
3. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб., 1996. С. 51.
4. *Фадеев В.* Вернемся к России // Эксперт. 2006. № 1–2.
5. Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику / Крючкова П.В. Информационно-аналитический бюллетень Фонда «Бюро экономического анализа». 2004. № 59.
6. Конкурентная Россия. Метаморфозы конкуренции. Конкурентная политика. Экономический рост. – М., 2004. С. 115–120.
7. *Авдашева С.Б.* Спрос на антимонопольное регулирование со стороны российских фирм и домохозяйств. – М., 2004. С. 14.
8. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. – М., 1996.
9. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. – М., 1990. С. 78.
10. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки. – М., 2003. С. 6.
11. *Яковлев А., Ясин Е.* Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 7.
12. Составлено по данным Федеральной антимонопольной службы. Официальный отчет. www.fas.gov.ru
13. *Мэйер К.* Скрытые издержки регулирования / <http://www.libertarium.ru/libertarium/64304>.
14. *Мау В.А., Жаворонков С.Г., Фомичев О.В.* Дерегулирование российской экономики: механизм воспроизводства избыточного регулирования и институциональная поддержка конкуренции на товарных рынках. – М., 2002. С. 29.
15. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие / Под ред. А.Г. Цыганова. – М., 1999. С. 9.

САВИНА М.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Институциональный подход к объяснению сути человеческого капитала продуктивнее неоклассического мейнстрима. Он объясняет сущность человеческого капитала не просто как ценность, приносящую поток доходов, а как общественную ценность, использование которой задается институциональной системой.

С позиций экономической теории институты – это адаптированные обществом формальные и неформальные структуры и правила, влияющие и опосредующие работу надстройки экономической системы, а также упорядочение действий экономических субъектов. Роль общественных институтов в мировой экономике очень велика. Они оказывают

эффективное содействие формированию и воспроизводству человеческого капитала. Пренебрежение совершенствованием общественных институтов лишает страну будущего эффективного развития.

Характеризуя свойства интеллектуальных ресурсов личности, Климов С.М. отмечает те, которые свойственны человеческому капиталу вообще: человеческий капитал неотчуждаем, неликвиден, нехраним, ибо время, в течение которого он не использовался, упущено навсегда. Интеллектуальные ресурсы являются ресурсами двойного назначения: используются не только в производственной (экономической) деятельности, но и в повседневном обиходе. Поэтому инвестиции в формирование интеллектуальных ресурсов, как и человеческого капитала вообще, не отделимы от расходов на потребление. Интеллектуальные ресурсы личности двойственны с точки зрения их рыночной стоимости: в понятиях «базовая стоимость человеческого капитала» и «потенциальная стоимость человеческого капитала». Базовая стоимость человеческого капитала рассматривается как дисконтированная рыночная стоимость будущего дохода, на которую ориентируется индивид, определяя целесообразность инвестиций в образование. Потенциальная стоимость человеческого капитала – это та стоимость, на которую ориентируется предприниматель, арендующий человеческий, в частности интеллектуальный, капитал. При формировании цены рабочей силы на рынке труда она зависит от доходности ресурса труда и издержек предпринимателя на его оплату. Особенности процесса приобретения и использования знания определяют связь индивидуума с организацией, интеллектуальный капитал которой он формирует. С одной стороны, работник нуждается в организации, особенно в силу продолжающейся специализации знания, которое может быть применено только в организации и через организацию. С другой стороны, работник квалифицированного труда, знания и умения которого образуют его уникальный капитал, значительно отличается от обычного промышленного рабочего. Его капитал (знания) и средства производства (интеллектуальные инструменты анализа, синтеза, моделирования и т.п.) ставят его в положение внутреннего предпринимателя [2].

Российские социологи довольно низко оценивают профессиональный, образовательный, культурный и инновационный потенциал населения России, а возможность его эффективно-го применения в реальной экономике они оценивают в половину меньше.

Однако провозглашенная президентом России концепция инновационного развития нацелена на полное преобразование нашей страны на основе глобальной модернизации всех структур российского общества. Президент выразил намерение создать в России такие условия жизни для всех граждан, которые были бы даже комфортнее, чем европейские.

Достичь решения задач такого масштаба можно при эффективной модернизации всех институтов нашего общества и задействовав 100% человеческого потенциала: творческие возможности, предпринимательские способности всех сторонников преобразования страны.

Попробуем дать адекватную оценку современного состояния некоторых основных структурных образований и институтов, с эффективной работой которых и связан успех этого грандиозного мероприятия и оценить современное состояние человеческого капитала и трудового ресурса нашей страны.

Как показали результаты «Европейского социального исследования», проведенного по заказу ЕС в 2006–2007 гг., только 30% россиян являются профессионалами в своей области [1]. К сожалению, в России наблюдается массовая декавалификация. Уровень образования, особенно, если судить по максимальному числу лет обучения не самый высокий в Европе. (См. таблицу 1). Поскольку образовательная отрасль находится в состоянии реформирования, пока трудно дать оценку этим реформам, но сама неопределенность этого состояния уже сейчас наносит ущерб качеству.

Провозглашенный инновационный курс развития подразумевает необходимость непрерывного повышения образовательного и профессионального уровня работников. Общий темп развития будет сопровождаться ускорением процесса обесценивания знаний, значительным расширением масштабов межгосударственных взаимодействий в условиях глобализации, необходимостью переобучения в кратчайшие сроки огромного числа людей новым специальностям, трансформацией общественного сознания в плане поворота к нематериальным ценностям (в первую очередь – образованию) как неотъемлемым элементам стабильности и благополучия.

Уровень образования в европейских странах [1]

Страна	Среднее число лет обучения	Максимум
Россия	12	23
Страны восточной Европы		
Болгария	11	22
Эстония	12	24
Венгрия	11	30
Польша	11	24
Словения	11	26
Словакия	12	26
Страны западной Европы		
Бельгия	13	26
Швейцария	11	34
Кипр	13	25
Германия	13	36
Дания	13	30
Испания	11	25
Финляндия	12	33
Франция	12	30
Великобритания	13	56
Норвегия	13	28
Португалия	7	24
Швеция	12	31

Источник: «Европейское социальное исследование»

Уровень значимости интеллектуальной собственности по сравнению с материальной в нашей стране вообще крайне низок. Новые идеи, новые технологии, конечно, должны быть более капитализированы. Обороты нематериальных активов должны быть хотя бы сопоставимы с оборотами материальных.

Еще одна серьезная реальная угроза – это миграция квалифицированных специалистов высокотехнологичных отраслей, творческой интеллигенции, прежде всего представителей науки, талантливых менеджеров, финансистов, то есть представителей креативного класса, за рубеж – угроза, связанная с национальной экономической безопасностью России. Она приводит к серьезной утрате Россией ее интеллектуального потенциала и обрекает ее на развитие сырьевых капиталоемких отраслей. По оценкам экспертов, за период с начала рыночных преобразований страна потеряла примерно одну треть своего научного потенциала. Это следствие научно-технической политики государства, которая была направлена на минимальную поддержку системы образования и науки. Финансирование науки из средств федерального бюджета в РФ было явно недостаточно. Число созданных передовых производственных технологий за последние несколько лет существенно сократилось. Количество патентов за эти годы практически не изменялось. Если в 2003 г. эта цифра составляла 35190, то в 2006 г. 35542. Серьезным фактором утечки мозгов из России являются социально и технологически неадекватные условия труда ученых, уровень оплаты их труда по сравнению с западными коллегами.

Демографическая ситуация и тесно связанная с ней ситуация в здравоохранении в стране стали сейчас важнейшими темами для обсуждения на разных уровнях.

Концепция разгосударствления системы здравоохранения и свертывание бюджетного финансирования этой сферы, перевод ее на коммерческую основу снимает с государства ответственность за обеспечение доступными медицинскими услугами большинства населения страны. И, следовательно, все бремя оплаты медицинских услуг ложится непосредственно на население. Несмотря на сокращение численности населения, заболеваемость в Российской

Федерации из года в год возрастает. Так, если в 1990 г. было зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, в расчете на 1000 человек населения, – 651,2, то к 2003 г. эта цифра достигла уже 748,6 человек.

Справедливости ради надо признать, что государство пересматривает свое отношение к социальным проблемам. Национальный проект здравоохранения предусматривает системную модернизацию отрасли. Вот только некоторые направления, по которым намерено двигаться правительство страны: обеспечение подготовки более десятка тысяч участковых врачей и врачей общей практики, обновление автопарка «скорой помощи», приобретение реанимобилей, медоборудования и современных систем связи; обеспечение доступности высоких медицинских технологий в кардиохирургии, онкологии, травматологии, ряде других важнейших областей и прежде всего их использование при лечении детей, увеличение числа граждан, которым за счет федерального бюджета оказывается высокотехнологичная медицинская помощь, увеличение эффективности работы существующих и новых центров высоких медицинских технологий.

Осуществляя расширенное воспроизводство человеческого капитала, нельзя забывать о культурном уровне, досуге, спорте и др. Переход к рыночной системе хозяйствования предопределил перевод, практически, на стопроцентную оплату услуг организаций культуры, туризма, спорта, а также санаторно-оздоровительных организаций, в связи с чем реально сократились возможности проведения отдыха и культурного досуга для большинства наемных работников и членов их семей. Непомерно высокие цены на авиа и железнодорожные пассажирские перевозки, а в ряде случаев и услуги связи существенным образом повлияли на снижение возможностей людей, как отдыхать в других регионах страны и за рубежом, так и общаться со своими родственниками и друзьями.

Культурологи считают очень важным исследование культурных механизмов в жизни общества именно в критические периоды его развития. Для выхода из кризиса в ситуации несогласия между членами общества они предлагают реконструировать сегодняшнюю картину мира, обернувшись немного назад, ведь инвариант подлинного культурного бытия существует в единой цепи культурных связей. По выражению Степанова Ю.С., «...утрата исторической традиции, какой бы отчужденной она ни казалась в отношении к существующему положению вещей, оборачивается представлением о возможности абсолютного произвола по отношению к людям, к социальным институтам, к государству, к культуре в целом, результатом будет трагедия человека и трагедия общества, которое распадается на несогласованные фрагменты и теряет свои интегрирующие и координирующие функции».

Преодоление политики превращения нашей страны в сырьевую провинцию развитых стран, которая привела бы Россию в тупик, спасет и возродит другие ее активы: образование, науку, культуру, высокотехнологичный сектор экономики. Культурным дискурсом, связанным с поиском национальной идеи, вполне могла бы стать современная практика общественной жизни, направленная на развитие всех общественных институтов и улучшение ситуации в стране, создание в стране климата согласия, общности и гуманизма. Для объединения на основе такой национальной идеи и взаимного доверия, отвечающей чаяниям и традициям нашего народа, власть должна проводить курс на благо интересам абсолютного большинства населения в условиях консолидации, демократии и самоуправления.

Итак, можно видеть, что и с точки зрения неоклассического подхода, и с точки зрения институционального в нашей стране не все благополучно с человеческим капиталом.

Теперь о других институтах. Современное состояние законодательства, связанное с защитой собственности, фактически уничтожает частный бизнес. Собственник совершенно не может быть уверенным в устойчивости своего положения. Конечно, нужны реформы судебной, налоговой систем, выстроенных в контексте будущей архитектуры экономики инновационного развития.

Защита собственности напрямую связана с еще одним малоразвитым институтом – мало- и среднего бизнеса. Доля частного сектора в России одна из самых низких в Европе (см. таблицу 2): 95% – это наемные работники, на себя трудятся всего 4,2% россиян и только 0,8% работают в семейном бизнесе.

Таблица 2

Структура населения по положению на основной работе в 2006 г., % [1]

Страна	Наемный работник	Работает на себя, не по найму	Работает в семейном деле
Россия	95,0	4,2	0,8
Страны Восточной Европы	92,5	6,5	1,0
Болгария	93,0	4,5	2,5
Эстония	93,0	4,8	0,9
Венгрия	92,1	5,6	2,3
Польша	83,4	15,5	1,1
Словения	90,3	6,5	3,2
Словакия	90,8	8,8	0,4
Страны Западной Европы	87,2	11,4	1,4
Бельгия	85,5	12,8	1,7
Швейцария	83,8	13,7	2,5
Кипр	81,3	14,3	4,4
Германия	87,3	11,6	1,1
Дания	90,1	8,6	1,3
Испания	80,6	17,1	2,3
Финляндия	85,7	11,0	3,3
Франция	91,4	7,7	0,9
Великобритания	88,2	10,2	1,6
Норвегия	88,7	10,0	1,3
Португалия	84,4	14,9	0,7
Швеция	89,8	9,5	0,7

Источник: «Европейское социальное исследование»

Специалисты связывают это с бюрократическими препонами, коррупцией, несовершенной кредитной политикой, социальной апатией населения и неготовностью к ответственности за собственную жизнь.

Нельзя не отметить также слабость политических институтов. Больше половины россиян не интересуются политикой вовсе. Меньше 10% когда-либо участвовали в политических мероприятиях. Это прежде всего говорит о слабости и неразвитости гражданского общества в стране, тогда как именно оно призвано контролировать и уравнивать властные институты.

Еще один немаловажный общественный институт – институт семьи. С ним связано очень многое: здоровье, мотивация к труду, отношение к будущему и т.д. В нашей стране более половины жителей (52,5%) не состоят ни в официальных, ни в фактических отношениях. У россиян из 35 лет репродуктивного возраста на совместную жизнь с мужьями или партнерами приходится всего 17,4 года. Преломить такое негативное отношение к браку очень важно для нас. Как важно преломить и другие негативные социальные показатели, по которым Россия находится едва ли не на последнем месте в Европе.

Переход России от сырьевой модели экономики к инновационной потребует от страны неимоверных усилий. Осуществить такой рывок можно только на основе обоюдного доверия государства и общества.

Безусловно, что такая высокая цель, связанная с улучшением жизни в стране, может быть достигнута при создании в стране обстановки согласия, и гуманизма. Причем обществу потребуется модернизация на всех уровнях: властные структуры должны создать равные возможности всем гражданам и стать ближе к народу, понять его чаяния и устремления, бизнес должен стать более социально ответственным, чем сейчас, население страны должно, наконец, стать гражданским обществом, взять на себя ответственность за собственную жизнь и осуществление контроля над государственными институтами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евромерка для русской души // Газета. 31 марта 2008. С. 7.
2. Климов С.М. (www.elitarium.ru)

3. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М: Логос, 2000.
4. *Марцинкевич В.И.* Национальная модель социально-экономического развития (концепция и структура). // Мировая экономика и международные отношения. № 1, 2001.
5. *Мельянцева В.А.* Информационная революция - феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. № 2, 2001.
6. Политэкономический словарь. Под ред. Е.Ф.Борисова и др. Изд. 2-е. – М.: Политиздат, 1972.
7. *Попова Ю.* Остров олимпийской утопии // Эксперт. № 40. 29 октября – 4 ноября 2007.
8. *Роденков В.А.* Развитие корпоративной системы повышения квалификации кадров. – М., 2007.
9. *Савин Э.В.* Был бы мальчик (Воспроизводство человеческого капитала в институциональной системе)// Российское предпринимательство. № 11. 2005. (http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/index.php?str=38id=78)
10. *Цвылев Р.* Метаморфозы индустриальной экономики. // Мировая экономика и международные отношения. № 2, 2001.

ГАВРИЛОВА Э.Н.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕФИЦИТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет собой сложный механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Целью развития ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, с другой стороны, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства.

В ходе реформирования российской экономики происходило уменьшение объемов строительства жилой недвижимости, а также сокращение бюджетного финансирования строительства и обеспечения населения жильем. Основным источником средств в настоящее время для приобретения жилья становятся собственные средства населения, а также кредиты банков, как это происходит в большинстве экономически развитых стран мира.

В этих условиях объективно возникает потребность в долгосрочных кредитах населению на жилищное строительство, минимально подверженных воздействию инфляции и максимально обеспеченных своевременным возвратом. Суть долгосрочного ипотечного жилищного кредитования сводится к созданию рыночной системы ипотечных кредитов гражданам на цели приобретения готового жилья как на первичном, так и на вторичном рынках жилья. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы, но и сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские и другие кредитные структуры. Государство же выполняет вспомогательную функцию через установление общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса жилищного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом использует бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и оказания содействия гражданам в приобретении жилья.

Опыт многих зарубежных стран свидетельствует о том, что при правильной организации и ведении взвешенной государственной политики ипотека постепенно трансформируется в самофинансируемую систему, которая обеспечивает и в значительной степени

определяет функционирование рынка жилья. При этом за счет расширения платежеспособного спроса со стороны населения активизируется новое строительство, увеличивается выпуск строительных материалов, специализированной техники, появляются новые улучшенные архитектурные проекты, происходит ускоренное развитие многих смежных отраслей экономики.

Помимо анализа опыта развития ипотечного кредитования в развитых странах крайне важно для понимания наиболее эффективного пути развития ипотечного кредитования в России проанализировать опыт развития ипотечного кредитования в других странах с переходной экономикой, экономическая ситуация в которых схожа с российской. Для оценки того опыта, который имеется в развивающихся странах, необходимо провести региональный анализ подходов, сложившихся при развитии ипотечного кредитования в этих странах.

Опыт и проблемы развития ипотечного кредитования в странах с развивающейся рыночной экономикой начнем рассматривать со стран африканского континента. Жилищная проблема в странах африканского континента является одной из острейших. В этих условиях крайне важно было выбрать наиболее эффективную систему жилищного финансирования.

Опыт развития системы ипотечного кредитования в Африке достаточно разнообразен. Многие африканские страны – бывшие колонии Англии при построении национальных систем жилищного финансирования взяли за основу аналог английских строительных обществ (Зимбабве, Замбия, Кения, Намибия и др.). В некоторых африканских странах в целях стимулирования развития ипотечного кредитования были созданы специальные организации под контролем государства. Так, в Нигерии, помимо частной Взаимосберегательной и ссудной компании (подразделения Объединенного банка Нигерии) существует Федеральный ипотечный банк, на 60% принадлежащий правительству и на 40% – Центральному банку страны. Задачами этого банка являются предоставление долгосрочных кредитов и аккумулирование средств на рынке (сегодня в виде депозитов и сберегательных счетов). Кроме того, Федеральный ипотечный банк наделен функциями регулирования и контроля на рынке ипотечного кредитования, в том числе лицензирования ипотечных операций, развития вторичного рынка залоговых путем гарантирования ипотечных ценных бумаг первичных кредиторов. В Гане крупнейшим ипотечным кредитором является Компания жилищного финансирования (КЖФ), лицензированная как небанковская организация № 1. В Мавритании доминирующее положение на рынке занимает созданная в 1963 г. Мавританская жилищная компания. Основным учредителем компании является правительство страны [3, с. 34–41].

Основными формами финансирования ипотечного кредитования трансафриканского континента являются следующие (см табл. 3).

Большую роль в развитии ипотечного кредитования во многих странах Африки играет государство. Так, в Нигерии и ряде других стран действуют ипотечные системы, полностью основанные на государственной поддержке и госрегулировании. Модель двухуровневой системы в странах Африки практически не развивается.

Таблица 1

Формы мобилизации капитала [1, с. 29]

Инструменты	Страны использования
Депозиты	Гана, Кения, Малайя, Зимбабве
Облигации	Гана и Мавритания
Схемы принудительных сбережений	Нигерия
Трасты, объединенные фонды и др. формы коллективных вложений	Гана
Схемы жилищных сбережений	Мавритания
Фонды предприятий и кр. и ср. срочные кредиты	Мавритания

Среди основных проблем, мешающих развитию ипотечного кредитования, стоит отметить: – медленное рассмотрение ипотечных споров в суде по вопросам обращения взыскания на заложенную недвижимость (исключением служит Гана, где в соответствии с законом о жилищном ипотечном финансировании КЖФ и первичные кредиторы могут обращаться

- взыскания без обращения в суд, при условии, что сумма остатка задолженности превышает 15% от суммы первоначально взятого кредита);
- сложную и запутанную систему кадастрового учета земли и прав регистрации на землю (Гана, Нигерия);
- низкие доходы граждан, незначительная категория среднего класса, при большой группе граждан с низкими доходами;
- высокую стоимость на жилье;
- макроэкономическую нестабильность, высокую инфляцию и процентные ставки, отсутствие длинных ресурсов, являющиеся причиной того, что ипотечное кредитование в банках не развито, а банки в этих условиях предпочитают торговые и финансовые операции [4, с. 44];
- отсутствие эффективной государственной политики в области ипотечного кредитования. Во многих странах отсутствует системный подход к проблеме развития ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование в Латинской Америке наиболее активно развивается в Аргентине, Бразилии и ряде других стран. В Аргентине эффективная схема ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного банка. Обобщенный вид схемы выглядит следующим образом: правительство создает гарантийный фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками-участниками проекта. Мировой банк для создания фонда предоставляет 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн долл. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам, эмитируемым субъектами ипотечного рынка, гарантии по паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков. Плата за гарантию – 5% суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного банка. Гарантийный фонд создается для того, чтобы выкупить у банков-участников проект выпущенные ими облигации в случае, если у банков нет возможности поддерживать их курс ввиду спада на рынке. Расчет с фондом производится во всех случаях, когда банки решают воспользоваться своим правом, зафиксированным в соглашении с фондом, продать ему свои ценные бумаги.

Банки-участники эмитируют номинированные к курсу США облигации для того, чтобы аккумулировать денежные средства для кредитования инвестиционных проектов (в области как производственного, так и жилищного строительства). Эмитент по согласованию с гарантом (фондом) может выбрать вид эмитируемых облигаций.

Отличительными особенностями жилищного рынка в Латинской Америке являются:

- незначительные частные инвестиции в жилищный сектор;
- незначительные суммы кредита, лишь в немногих странах сумма кредита превышает 30% стоимости квартиры;
- концентрация ипотечного кредитования на семьях с доходом выше среднего;
- ограниченная доступность ипотечного кредитования для семей с небольшим доходом, невозможность предоставления ими гарантий и документального подтверждения доходов (часто получаемых перманентно).

В странах Латинской Америки существует три вида ипотечных кредитных продуктов, один из которых сейчас практически не используется. Первый представляет собой кредиты, выдаваемые в долларах США. Второй продукт – кредиты с плавающими кредитными ставками, привязанными к конкретному местному индексу. Третий продукт – кредит в национальной валюте с фиксированной ставкой – из-за высоких колебаний на финансовых рынках и связанного с этим повышенного риска инфляции сейчас практически не используется. Специалистами отмечается, что для успешного развития первичного рынка ипотек в странах Латинской Америки в рамках жилищной политики должна быть активная роль государства, направленная на развитие рынка и механизмов частного инвестирования в ипотечный рынок, мобилизацию сбережений и создание новых инструментов для долгосрочного инвестирования, совершенствования процедур выдачи кредитов.

Особенностью финансового рынка стран Латинской Америки является его высокая зависимость от конъюнктуры на мировом рынке капиталов. В этих условиях снижение зависимости ипотечного финансирования от внешнего рынка возможно при условии развития механизмов трансформации внутренних сбережений в инвестиции.

Реформы, проводимые в области регулирования рынка капиталов и приватизации, и повышения конкуренции на рынке банковских услуг в Аргентине, Мексике, Боливии, Чили, Перу, Уругвае и ряде других стран, были нацелены на развитие ипотечного кредитования, стимулирования внутренних сбережений, развитие негосударственных пенсионных фондов [2, с. 35].

В азиатских странах ипотечное кредитование наиболее развито в Индии, Таиланде и ряде других стран. В Индии ипотечные кредиты предоставляют: коммерческие банки, кооперативные банки, компании жилищного финансирования, кооперативные общества жилищного финансирования. Коммерческие банки аккумулируют большую часть сбережений, что, однако, не сделало коммерческие банки лидерами жилищного кредитования. Причинами являются быстрая, в отличие от ипотечного кредитования, оборачиваемость капитала в торговле и Промышленности в условиях отсутствия длинных пассивов у большинства банков.

Одной из серьезных проблем развития ипотечного кредитования в Индии в условиях большого неофициального и полуофициального сектора национальной экономики является проблема нелегальных доходов в торговле и мелком бизнесе, что серьезно затрудняет возможности кредитования представителей этой группы. Одной из форм решения данного вопроса явилось развитие самофинансирующих общественных организаций при ипотечных кредиторах, когда кредиты выдаются не физическим лицам, а объединению физических лиц, несущему солидарные обязательства, в результате чего значительно повышается возможность управления кредитным риском.

Большую роль при реализации механизма трансформации сбережений в ипотечные кредиты в Индии играют Индийская корпорация страхования жизни и Индийская корпорация общего страхования, аккумулирующие средства через продажу страховых полисов, с одной стороны, и поставляющие ресурс на ипотечный рынок – с другой. Вторичный рынок закладных в Индии практически не развит.

Крайне интересным для формирования рынка ипотечного кредитования в России является опыт Таиланда. Рынок ипотечного кредитования в Таиланде является одним из наиболее развитых рынков в Азии. Основной причиной этого является то, что правительство страны уделяет большое значение развитию ипотечного кредитования. В 1997 г. в условиях азиатского финансового кризиса тайское правительство приняло новую экономическую программу, в которой жилищной сфере отводится роль локомотива по выводу страны из кризисного состояния. Ключевая роль в реализации программы отводилась Правительственному жилищному банку (ПЖБ), финансирование которого осуществляется Центральным банком Таиланда, а регулирование и контроль которым проводится тайским министерством финансов. В рамках программы, в условиях кризиса на рынке и минимальных объемов выдаваемых кредитов планировалась выдача кредитов сроком 30 лет с процентной ставкой 9% годовых (рыночная ставка тогда была 12–13%). Кризис 1997–1998 гг. заставил тайское правительство уделить особое внимание совершенствованию процедур андеррайтинга, оценки кредито- и платежеспособности заемщиков. В этих целях министерством финансов было создано Тайское кредитное бюро в июле 1999 г. [5, с. 128]. Также были разработаны национальные стандарты выдачи и обслуживания ипотечных кредитов. Кроме того, были разработаны новые стандарты оценки залогов, которые бы позволили ипотечному кредитору полностью удовлетворить свои требования путем продажи заложенной недвижимости. Для полноценного развития вторичного рынка закладных в 1998 г. была создана на основании специального закона Корпорация вторичных ипотек (КВИ) в виде государственного предприятия под контролем министерства финансов.

Суммировав проблемы, возникающие при развитии ипотечного кредитования в отдельных странах с переходной экономикой, можно выделить основные:

- низкая платежеспособность населения и высокая доля неформального сектора в экономике, не декларирующего доходы;
- отсутствие длинных и недорогих ресурсов на местном рынке капиталов;
- неэффективные судебные процедуры обращения взыскания и продажи залогов;
- низкая мотивация банков развивать ипотечное кредитование вследствие больших затрат;

- недостаточно развитая инфраструктура рынка, отсутствие кредитных бюро, квалифицированных оценщиков и т. д.;
- высокие госпошлины, сборы и налоги при выдаче ипотечных кредитов и выпуске ипотечных облигаций;
- пассивная роль государства в развитии ипотечного кредитования.

Одной из острейших проблем является отмеченный выше вопрос низкой платежеспособности населения. Основную группу семей практически во всех развивающихся странах составляют семьи с небольшими доходами. Во многих странах основной целью государственной политики в данной области является вовлечение этого основного кластера населения в ипотечное кредитование.

Анализ опыта по зарубежным ипотечным рынкам свидетельствует, что их эффективное развитие невозможно без активной поддержки государства в виде налоговых льгот и субсидий, создания специализированных ипотечных фондов операторов вторичного рынка, ассоциаций, страховых оценочных и риэлтерских компаний и, что самое главное, без ответствующей федеральной законодательной базы и нормативно-правового обеспечения. Именно увеличение объемов жилищного строительства являлось одним из основных факторов поднятия экономики, решения проблемы занятости. Кроме того, в переходные моменты в условиях кризиса правительства заключается в активном стимулировании рынка ипотечного кредитования, в том числе путем активизации ипотечного кредитования через специально создаваемые государственные организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Караваева И.В.* Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта ипотечного кредитования // *Право и экономика*. 2007. № 5.
2. *Латинская Америка: структурная перестройка хозяйства*. – М., 2006.
3. *Львов Д.С.* Путь в XXI век. – М.: Экономика, 2006.
4. *Ужегов А.Н.* Квартира в кредит: ипотечная сделка. – СПб.: Питер, 2007.
5. *Economic Survey of Europe*, 2005. № 1, p. 128.

САЛЫЕВ В.Р.

ИНСТИТУТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В данной статье обосновывается необходимость усиления роли и значения институтов государственного регулирования. Без этого невозможно поддерживать хрупкое равновесие рыночного обмена. Опыт 90-х годов показал, что уменьшение объемов рынка, числа покупателей, слабость национальной расчетно-денежной единицы обусловили снижение количества транзакций, замирание экономической жизни и, как следствие, обострение социально-политической ситуации, ставящей вопрос о существовании государства как субъекта мирового рынка. Внедряемые в общество институты должны соответствовать сложившемуся хозяйственному укладу.

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, непродуцированной 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 уро-

вень 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].

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 – мерилom 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 ры-

ночного 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, обуславливают 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, свиде-

тельством 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, аккумуляции, 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 аккумуляции и распределения ресурсов.

Институт аккумуляции 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 отличаются целенаправленным характером 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].

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].

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория – занятости, процента и денег// Антология экономической классики. Т. 2. – М. 1993. С. 430.
2. Социальная рыночная экономика Германии и экономическая трансформация в России. Кельн–Москва, 1996. С. 40.
3. Шлехт О. Этическое содержание социального рыночного хозяйства // Социальное рыночное хозяйство. – СПб., 1999. С. 285.

ХАЧАТРЯН А.Х.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К КОНКУРЕНТНОМУ АНАЛИЗУ ОТРАСЛИ

В современных условиях высокую актуальность приобретает проблема формирования конкурентоспособности на мезоуровне. Особую сложность представляют вопросы исследования конкурентоспособности на уровне отраслей экономики. Решение проблемы обеспечения конкурентоспособности отрасли требует разработки теоретических и методологических основ анализа отраслевой конкурентоспособности. Определяющими направлениями отраслевого анализа с точки зрения формирования конкурентоспособности отрасли, на наш взгляд, являются изучение конкурентной структуры отрасли (конкурентный анализ) и источников ее конкурентоспособности. Анализ источников конкурентоспособности позволяет сформировать комплекс реальных и потенциальных конкурентных преимуществ отрасли и выявить ключевые факторы успеха отрасли.

Данная статья посвящена рассмотрению первого направления отраслевого анализа – конкурентному анализу отрасли. Конкурентная структура отрасли оказывает большое влияние на ее конкурентоспособность, так как именно она в конечном итоге определяет прибыльность отрасли. Метод отраслевого анализа, нацеленного на конкурентоспособность, и, в частности, конкурентного анализа, нами предлагается строить с использованием принципов системного подхода – на основе анализа системы формирования конкурентоспособности отрасли (СФКО). При этом анализируются основные подсистемы самой СФКО и ее внешнего окружения (СФКОВО).

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности отраслей народного хозяйства – определяющая составляющая сложной системы подъема экономики России. При этом процесс исследования конкурентоспособности должен основываться на принципах системного подхода, позволяющего обеспечить и комплексность, и системность изучаемым экономическим явлениям. Важным этапом построения системы формирования конкурентоспособности отрасли промышленности (СФКО) является выделение ее из среды, т.е. определение внешнего окружения системы.

К компонентам внешнего окружения СФКО относятся: вход, выход системы, связь с внешней средой и обратная связь. Сформированное нами внешнее окружение СФКО схематично представлено на рисунке 1.

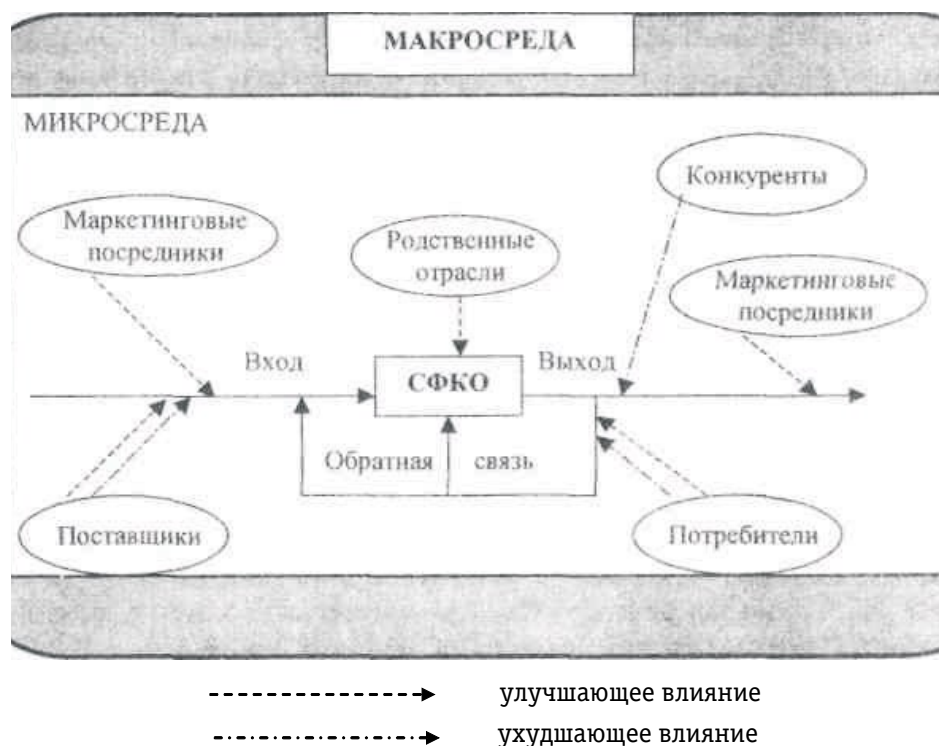


Рис. 1. Внешнее окружение СФКО

Представим характеристику компонентов СФКО.

Макросреда СФКО представлена факторами, оказывающими на нее и компоненты микросреды системы косвенное влияние, к числу которых относятся: политические, правовые, международные, экономические, научно-технические, социально-культурные, демографические и природно-экологические факторы.

Микросреда СФКО представлена силами, оказывающими непосредственное влияние на предприятия отрасли и во многом способствующими формированию отраслевых конкурентных преимуществ. К компонентам микросреды СФКО нами отнесены: поставщики, потребители, маркетинговые посредники, конкуренты, родственные отрасли.

Поставщиками являются фирмы или физические лица, обеспечивающие предприятия отрасли необходимыми экономическими ресурсами.

Маркетинговые посредники – это фирмы или отдельные физические лица, помогающие предприятиям отрасли в продвижении, сбыте, доставки потребителям и продаже товаров. К ним отнесены торговые, логистические, финансовые посредники и посредники маркетинговых услуг.

Потребители – фирмы или отдельные физические лица, приобретающие товары отрасли для целей конечного потребления.

Родственные отрасли – это чаще отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействия между собой в процессе формирования цепочки ценности.

Конкуренты – производители товаров заменителей, по сути могут являться родственными отраслями, поскольку возможно осуществление взаимодействия в процессе формирования цепочки ценности.

Вход в систему – представлен компонентами, поступающими в систему.

Выход – товары отрасли.

Обратная связь – представлена требованиями, предпочтениями, рекламациями, предложениями относительно отраслевого продукта, поступающими из сферы потребления в саму систему или непосредственно к поставщикам входа системы.

Отраслевой анализ традиционно базируется на исследовании конкурентной структуры отрасли, в основе которого лежат теоретические положения М. Портера о существовании пяти конкурентных сил: внутриотраслевой конкуренции, угрозы со стороны новых конкурентов, наличия продуктов-заменителей, сильных позиций поставщиков и покупателей.

Проследим, как соотносятся силы конкуренции в отрасли с компонентами СФКОВО.

1. Способность поставщиков торговаться. Эта сила характеризует влияние поставщиков экономических ресурсов на интенсивность конкуренции в отрасли. Конкурентная сила «способность поставщиков торговаться» представлена в СФКОВО отдельным компонентом микросреды «поставщики». Причем, речь должна идти, прежде всего, о поставщиках специализированных для данной отрасли ресурсов, а также о поставщиках общих ресурсов с высоким уровнем потребления предприятиями отрасли. Поставщики ресурсов, занимающих небольшой удельный вес в общей структуре потребления отрасли, не могут оказывать существенного влияния на конкурентную силу отрасли и, следовательно, их можно исключить из рассмотрения в целях оптимизации аналитической работы.
2. Способность покупателей торговаться. Данная сила отражает влияние потребителей продукции отрасли. По природе воздействия аналогична предыдущей силе. К потребителям М. Портер относит и торговых посредников. Следует отметить, что в целом на роли посредников в конкурентной структуре отрасли внимание в работе М. Портер не акцентирует. Не рассматривается на должном уровне вклад посредников в структуру конкуренции отрасли и многими другими исследователями в области конкуренции (Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхудинов, Г.Л. Багиев и др.). В СФКОВО эта конкурентная сила представлена отдельным компонентом микросреды «потребители», а также частично компонентом «маркетинговые посредники».
3. Угроза появления товаров-заменителей. В СФКОВО эта сила представлена отдельным компонентом микросреды – конкуренты (товары-заменители). Термин «конкуренция со стороны товаров-заменителей» более точно отражает содержание этой силы и связь с компонентами СФКОВО.
4. Соперничество между имеющимися конкурентами. Данная сила непосредственно соотносится с компонентом СФКОВО «внутриотраслевая микросреда».
5. Угроза появления новых конкурентов. Угроза появления новых конкурентов определяется тем, насколько трудно новому конкуренту внедриться в отрасль, т.е. уровнем «входного барьера», а также реакцией со стороны существующих конкурентов.

Предложенный нами подход к анализу составляющих конкурентной структуры отрасли через исследование компонентов СФКОВО позволил систематизировать конкурентные силы отрасли и конкретизировать их содержательную часть. При этом выявлена более тесная взаимосвязь между составляющими конкурентной структуры отрасли и компонентами СФКОВО. Было предложено:

- выделить в самостоятельную конкурентную силу посредников, назвав ее «сила посредников». Эта сила объединяет воздействие на конкуренцию в отрасли маркетинговых посредников и посредников специализированной инфраструктуры;
- рассматривать макроэкономические факторы как дополнительную конкурентную силу;
- наполнить расширенным содержанием конкурентную силу «угроза появления в отрасли новых конкурентов»;
- заменить конкурентную силу «соперничество между имеющимися конкурентами» силой более емкого содержания «внутриотраслевая среда».

Ниже представлено обоснование сделанных предложений.

Конкурентная сила – «сила посредников». Целесообразность выделения посредников в отдельную конкурентную силу обусловлена: во-первых, высокой значимостью института посредничества для многих отраслей промышленности; во-вторых, сила воздействия посредников на структуру конкуренции отрасли может быть настолько значительной, что игнорирование ее приведет к существенному искажению результатов отраслевого анализа. Особенно это касается отраслей, специализированных на производстве потребительских товаров.

Конкурентная сила «угроза появления новых конкурентов». При исследовании влияния конкурентной силы «угроза появления новых конкурентов» нами предложено рассматривать два направления анализа:

- а) источники возникновения новых фирм;
- б) барьеры «входа-выхода».

Появление в отрасли новых фирм способствует усилению внутриотраслевой конкуренции. Реакция других фирм отрасли на появление новых предприятий улучшает ситуацию в отрасли в целом. Поэтому анализ угрозы появления новых конкурентов следует проводить посредством исследования источников возникновения в отрасли новых фирм.

При выделении этих источников опирались на данные структурного описания СФКОВО и исследование М. Портером отношений между детерминантами конкурентного преимущества страны. В частности, на результаты теоретического анализа влияния детерминант на внутреннюю конкуренцию в отрасли. К источникам возникновения в отрасли новых фирм отнесены:

- объем и качественная структура спроса;
- изобилие и совершенные механизмы создания специализированных ресурсов;
- степень дифференциации продукции;
- сильные потребители и их бывшие служащие;
- сильные поставщики и их бывшие служащие;
- сильные конкуренты (производители товаров-заменителей) и их бывшие служащие;
- сильные иностранные конкуренты;
- сильные посредники специализированной инфраструктуры и их бывшие служащие;
- сильные маркетинговые посредники и их бывшие служащие;
- сильные родственные посредники и их бывшие служащие;
- бывшие служащие субъекта управления фирм отрасли.

Взаимосвязь источников возникновения новых фирм с компонентами СФКОВО показана в таблице 1.

При выделении направлений анализа барьеров «входа–выхода» опирались на классификацию входных барьеров, предложенную Д. Бейном. Согласно данной классификации существует два типа входных барьеров:

- 1) стратегические, зависящие от поведения фирм отрасли;
- 2) нестратегические, связанные с фундаментальными условиями функционирования отрасли.

Нестратегические барьеры, в свою очередь, имеют три основных разновидности:

- 1) административные («правительственные»);
- 2) гражданские – альтернативная форма административным барьерам, связанная, главным образом, с деятельностью профессиональных объединений фирм;
- 3) социально-экономические.

Барьеры входа, на наш взгляд, также можно классифицировать по обозначенным направлениям.

Исходя из представленной классификации, можно заключить, что в конкурентной силе «угроза появления новых конкурентов» М. Портер учитывает административные и барьеры социально-экономического характера, а также стратегические барьеры, что отражает традиционный подход к изучению конкурентной структуры отраслей.

Таким образом, за бортом анализа остаются гражданские барьеры в то время, как возрастает их значимость не только в мире, но и в российской экономике. Особое место здесь занимают отраслевые ассоциации. В условиях ликвидации отраслевых министерств они частично пытаются восполнить вакуум институционального мезоэкономического управления, осуществляя стыковку интересов предприятий отрасли и государства, фокусируя отраслевые проблемы развития. В последнее время, активизировалась также деятельность различных общественных образований на фоне усиления их роли и авторитета у широких слоев населения.

Довольно специфичен, на наш взгляд, подход к вопросу барьеров в работе Г.Л. Азоева. В конкурентной силе «угроза появления новых конкурентов» он учитывает социально-экономические барьеры и стратегические барьеры. Содержание же конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами» он фактически заменяет административными барьерами, называя эту силу «характеристика государственной политики в области регулирования конкуренции».

Конкурентная сила «внутриотраслевая микросреда». Содержательное наполнение конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами», отражающей внутриотраслевую конкуренцию, целесообразно расширить, опираясь на эволюцию теоретических подходов к теории конкуренции.

Мы также придерживаемся данной концепции теории конкуренции и считаем, что на структуру конкуренции в отрасли влияет не только сила конкуренции между фирмами отрасли, но

и характер их взаимодействия при сотрудничестве. В связи с этим было предложено вместо конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами» ввести конкурентную силу «внутриотраслевая микросреда». Вводимая сила будет отражать не только остроту конкуренции между фирмами отрасли, но и формы их сотрудничества. При этом исследуются вопросы концентрации отрасли, уровень специализации предприятий, интеграционные процессы в отрасли, области сотрудничества предприятий и т.п.

На основе представленных выше рассуждений, опирающихся на результаты анализа взаимосвязи конкурентных сил отрасли и компонентов СФКОВО, нами была откорректирована конкурентная структура отрасли (рисунок 2).

Методика конкурентного анализа. Упорядочение конкурентных сил отрасли по компонентам СФКО показало их тесную взаимосвязь и высокий уровень представленности конкурентных сил в самой системе и ее внешнем окружении. Пять базовых конкурентных сил (сила поставщиков, посредников, потребителей, внутриотраслевая микросреда, конкуренция со стороны товаров-заменителей) и дополнительная фоновая сила (макроэкономические факторы) образуют фундамент конкурентной структуры отрасли, представленный компонентами макро- и микросреды СФКО (за исключением родственных отраслей). Комплексная конкурентная сила «угроза появления в отрасли новых конкурентов» базируется практически на всех составляющих СФКОВО, анализируя их с позиции барьеров «входа-выхода» и представляемых ими возможностей для возникновения в отрасли новых фирм. Исходя из этого, нами была построена методика конкурентного анализа отрасли. Предлагаемая методика опирается на анализ компонентов СФКОВО. При этом анализ компонентов, образующих фундамент конкурентной структуры отрасли, выполняется с позиции оценки силы их воздействия на структуру конкуренции отрасли. Все компоненты СФКОВО анализируются на предмет воздвигаемых ими барьеров «входа-выхода» и исходящей от них угрозы возникновения новых фирм.

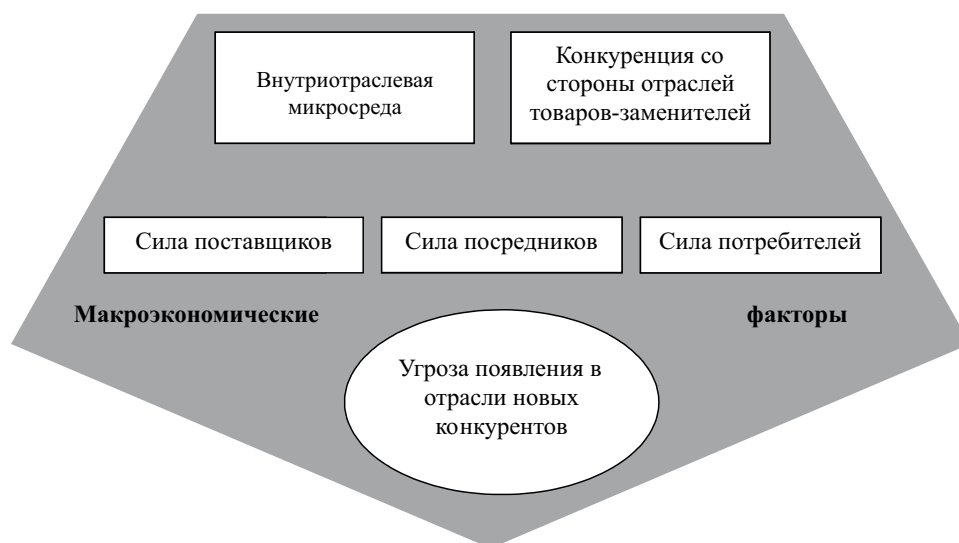


Рис. 2. Силы, определяющие конкурентную структуру отрасли:

- базовые конкурентные силы, определяющие фундамент конкурентной структуры отрасли;
- дополнительная конкурентная сила, выполняющая фоновую нагрузку;
- комплексная конкурентная сила общего плана, отражающая источники возникновения в отрасли новых фирм и барьеры «входа-выхода».

Использование нами принципов системного подхода к формированию методических подходов к проведению конкурентного анализа отрасли, позволило обеспечить комплексность и системность процессу анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика/ Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.

2. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ./ М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.
3. Портер М.Э. Международная конкуренция: Пер. с англ./ М.Э. Портер. Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
4. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление/ Р.А. Фатхудинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
5. Bain J.S. Barrios to new competition. – Cambride (Mass).: Harvard University Press, 1956.
6. Brandenburger A.M., Nalebuff B.M. Coopetition. – N.Y.: Donbleday, 1996.
7. Moore J.F. The Death of competition. – N.Y.: Harper Business, 1996.
8. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders. Reading (Mass), 1995.

МОЛЧАНЕНКО С.А.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Совместные предприятия представляют собой относительно новую организационно-социальную форму международного предпринимательства, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций [4]. Но при этом совместное предпринимательство не означает организационно-правовой формы, т.е. в качестве такового оно не может быть официально зарегистрировано. Другими словами, совместное предприятие – это неофициальное название создаваемой структуры. Официально же такое предприятие регистрируется в России на основании федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц», как обычное предприятие (т.е. в одной из перечисленных в законе организационно-правовых форм) с предоставлением, выписки из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица – учредителя [5].

При этом в соответствии с федеральным законом Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», иностранный партнер должен владеть не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации [6].

Создания совместных предприятий это не модная тенденция, прежде всего это механизм выживания в условиях жесткой современной конкуренции при бурном развитии транснациональных корпораций (ТНК) и ноу-хау.

ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли, а также 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% рынка меди и бокситов, 80% чая и олова, 75% бананов, натурального каучука и сырой нефти [2].

Таким образом компании объединяют свои достижения в области техники, технологии и ноу-хау чтобы не потерять занятых позиций на рынке, что ведет к ежегодному росту значимости совместных предприятий как на уровне экономики России в целом, так и в регионах. На 1 января 2007 [3, 1] года число зарегистрированных организаций в России составило 4506,6 тысяч, из них 0,9% – совместные предприятия, среднегодовая численность занятых в экономике России составила 67017 тысяч человек, при этом 0,8% занято в совместных предприятиях, общий оборот организаций за 2006 год составил 46950,4 млрд рублей, из них 0,4% доля совместных предприятий [3, 1]. С каждым годом растет значимость совместных предприятий в региональных экономиках, так в экономике Ставропольского края совместное предпринимательство представлено следующим образом.

Таблица 1

**Доля предприятий с участием иностранного капитала
в экономике Ставропольского края, 2003–2006 гг., %**

	2003	2004	2005	2006
Среднесписочная численность занятых в экономике	1.9	2.0	2.1	2.2
Фонд заработной платы	6.0	5.5	6.0	6.9
Соотношение среднемесячной заработной платы к общекраевой	в 2 р.	в 1.8 р.	в 1.8 р.	в 2 р.
Прибыль ¹	34.0	41.9	50.1	43.6
Экспорт	44.7	37.3	33.9	41.2
Импорт	5.1	6.6	17.8	15.2
Инвестиции в основной капитал	8.5	9.4	8.8	10.9

Среднесписочная численность занятых в экономике за три года выросла 0.3%, фонд заработной платы на 0.9%. Прибыль по сравнению с 2003 годом выросла в 2006 году на 9.6%, при этом экспорт снизился в 2006 году по сравнению с 2003 годом на 3.5%, это связано прежде всего с изменением стратегии иностранных партнеров, на освоение региональных рынков России [1].

Сравнение оборота совместных предприятий в целом экономики России и Ставропольского края по видам экономической деятельности показывает, что на федеральном уровне доминируют совместные предприятия созданные в области торговли и ремонта 44,7%, в региональной экономике лидирует производство и передача э-э 37,4 % [1]. Второе место на федеральном и региональном уровне занимают совместные обрабатывающие предприятия, соответственно 31,6% и 33,5 % [1]. Наименьший процент совместных предприятий в экономике России в сельском хозяйстве 0.3 %, а в региональной экономике наименьший процент совместных предприятий в строительстве 0.2 % [1].

Свое вхождение в экономику России в рамках совместного предпринимательства иностранный инвестор проходит в четыре этапа.

Первый блок действий иностранного партнера при создании совместного предприятия:

- поиск партнера на территории РФ (главным критерием при подборе партнера является цель, которую ставит перед собой иностранный партнер);
- оценка предполагаемых российских партнеров;
- переговоры;
- предварительный договор;
- технико-экономическое обоснование (ТЭО);
- сравнение альтернативных объектов;
- стратегия развития будущего совместного предприятия;
- прогноз;
- бизнес-план;
- договор;
- план реализации проекта.

Второй блок действий:

- прямая иностранная инвестиция в уставный капитал не менее 10%;
- эксплуатация материализованных инвестиций.

Третий блок действий:

- образование новой потребительской стоимости;
- получение дохода от партнерства.

При поиске и оценке будущего партнера важнейшим правилом является наличие информации о предполагаемом партнере. Здесь выделяются два основных подхода:

- руководство партнера выстраивало доверительные взаимоотношения постепенно. Главным минусом данного подхода является потеря продолжительного времени с момента налаживания взаимоотношений до открытия совместных проектов и осуществления финансовых затрат.

¹ Без субъектов малого предпринимательства.

– стратегическая и финансовая выгода при поиске и оценке была видна сразу. Главный минус данного подхода состоит в том, что менеджеры должны обмениваться информацией и вместе вести переговоры еще толком не зная и не доверяя друг другу.

Определившись с партнером или наметив несколько, необходимо начать переговоры. На первоначальной стадии переговоров, необходимо сформировать команду, члены которой должны быть выдвинуты своими организациями. Создание команды позволит избежать двусмысленности во время переговорного процесса и избежать в будущем конфликтных ситуаций, кроме того взаимобмен информацией внутри и между командами будет служить базой для устных и письменных соглашений. Традиционно данные команды формируются из ключевых сотрудников со значительным опытом работы в предполагаемых направлениях работы с будущим партнером. Команда занимается проектом с момента переговоров до полного закрытия совместного предприятия, т.е. на протяжении всей жизни совместного предприятия.

Нередко иностранный партнер настаивает на том, чтобы итоги переговоров были зафиксированы не в протоколе о намерениях, а в предварительном договоре об учреждении предприятия с долевым участием иностранного партнера.

Предварительный договор имеет иную юридическую природу, чем протокол о намерениях, поскольку с момента заключения он создает для сторон, его подписавших, юридические обязанности. В предварительном договоре необходимо обсудить основное содержание ТЭО совместного предприятия и учредительных документов, кто будет составлять их в окончательной редакции, где и когда состоится следующая встреча партнеров. Документально закрыв это в протоколе, можно переходить к следующей стадии – подготовке ТЭО совместного предприятия.

Кроме того, в предварительном договоре, а в дальнейшем в бизнес-плане партнеры определяют каким будет созданное совместное предприятие:

- долгосрочным совместным предприятием;
- краткосрочным совместным предприятием.

Долгосрочные совместные предприятия предполагают создания разветвленной структуры с множеством уровней ответственности, что делает совместное предприятие менее гибким, тяжелыми в управлении и в большей степени подверженным риску. Главным достоинством долгосрочных совместных предприятий является наибольшая выгода.

Краткосрочные совместные предприятия создаются для реализации одного проекта в значительных масштабах или с целью исследовать новые возможности в быстроменяющихся областях бизнеса. Кроме того, краткосрочные совместные предприятия создаются так же в тех случаях, если партнеры не уверены в том, что компании смогут сработаться на долгий срок, например, совершенно разные стили управления, традиционно сложившиеся годами с учетом культурных особенностей.

Подготовка ТЭО наряду с разработкой учредительных документов совместного предприятия представляется необходимой, т.е. его целью является просчет экономической целесообразности будущего совместного предприятия. ТЭО даст ответ на вопросы, жизненно важные для партнеров, что каждый будет иметь в результате объединения своих капиталов и усилий, и что нужно для этого сделать. ТЭО совместного предприятия – примерный финансовый расчет рентабельности будущего партнерства.

Кроме того, российский участник должен учитывать с точки зрения будущей стратегии, что создание совместного предприятия с конкурентом имеет свой риск. Так как сегодняшний партнер, быстро превращается в сильнейшего конкурента, вооружившись вашими же технологиями, рынками сбыта и связями. Поэтому необходимо заранее решить какую именно информацию можно представить будущему партнеру.

Общие цели и задачи обычно утверждает бизнес-план, а в плане реализации проекта должна быть прописана методика их реализации, при этом каждому участнику формирования совместного предприятия, должна быть определена роль и задача в плане реализации проекта. Если совместное предприятие создается на период разработки и осуществления крупных программ, например, при строительстве атомных электростанций, морских и речных судов, авиалайнеров и иной сложной техники необходимо заранее разработать стратегию выхода и прекращения действия партнеров. Обязательным условием является наличие плана прекра-

щения существования совместного предприятия, который обладает юридической силой, это официальный документ, который должен быть одобрен обеими сторонами.

Как показывает практика подписания грамотного, тщательно выверенного договора для создания совместного предприятия, еще не гарантирует успеха. После подписания договора о создании совместного предприятия, наступает самая сложная стадия – его реализация, требующая умения выстраивать грамотные взаимоотношения партнеров между собой, созданным совместным предприятием и группами внутри совместного предприятия.

При создании долгосрочного совместного предприятия высшее руководство регулярно встречается между собой, решает общие проблемы и обсуждает дальнейшие перспективы, потому что общий успех зависит от глубины взаимных обязательств. Традиционно в Совете директоров партнерских компаний по итогам заключения договора происходит прибавления членов Совета из числа партнеров. Это мера необходима для того, чтобы партнеры знали о планах друг друга. Кроме того, формируется Координационный совет, который состоит из представителей руководства обеих компаний. Основная задача данного Совета оперативное разрешение конфликтных ситуаций и совместно с командой сформировавшей совместное предприятие разрабатывать стратегические планы.

Реализация стратегических планов в долгосрочных совместных предприятиях, как правило начинается с небольших проектов, при выборе которых главный критерий являются большие шансы на успех и моментальная финансовая окупаемость. Одновременно таких небольших проектов может быть несколько, для их полной реализации формируют пилотные команды с обязательным участием обеих сторон, что так же значительно способствует сближению партнеров, достижению взаимопонимания. Таким образом партнеры постепенно притираются друг к другу и синхронизируют процедуры и системы управления.

Процесс синхронизации обязателен, так как совместное предприятие не может существовать в противоречии разных стандартов. Представители партнерских фирм вошедшие в состав команды по формированию совместного предприятия должны аргументировано обосновать преимущество своих систем и процедур для эффективного управления. Чаще всего вырабатываются компромиссные решения, когда часть систем и процедур берут из одной компании, а вторую из другой.

Стратегия в рамках краткосрочных совместных предприятиях, как показывает практика чаще всего направлена на поглощение, за исключением сильных партнеров с которыми, как было отменено выше нет возможности долгосрочной работы. При этом российскому участнику, особенно если, это малое предприятие желательно создавать совместное предприятие с равным иностранным партнером.

Сильного иностранного партнера может заинтересовать малая компания, к примеру в области технологических новинок, так как малые предприятия являются более гибкими в отношении использования современных ноу-хау, более быстро реагируют на внутренний и внешний спрос, в частности, на технологический товар и товары массового потребительского спроса. В таких случаях сильный партнер покупает 10% акций такой компании, таким образом, получает место в Совете директоров, а далее выкупает оставшиеся акции. В результате сильный партнер становится полноценным членом Совета директоров малой компании, а при выкупе всех акций директором, что в свою очередь открывает доступ к закрытой информации, в том числе к ноу-хау. Как только ресурс малой компании иссякнет, созданное совместное предприятие перестает существовать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деятельность предприятий с участием иностранного капитала на Ставрополье, 2007 год.
2. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. 656 с. – М.: Финансы и статистика, 2001. 656 с.
3. Россия в цифрах, 2007 год, краткий сборник.
4. Семенов К.А. Международные экономические отношения, Гардарика, 2000, 5-8287-0034-4. 336 с.
5. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 года, № 129-ФЗ.
6. Федеральный закон Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 года, № 160-ФЗ.

УЧЕТ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

В мировой экономике ежегодно происходят сотни тысяч самых разнообразных реорганизационных процессов: реорганизация собственности, внешнее управление, реструктуризация, венчурная деятельность. Все эти сделки совершаются ради увеличения стоимости путем реализации синергетического эффекта, который примерно в 20% случаев в 50–200 раз превышает уплаченную сумму.

Внимание к синергетическому эффекту как к одной из важнейших концепций корпоративной стратегии было привлечено 40 лет назад вместе с развитием процессов диверсификации компаний [2, с. 13], их реорганизации и реструктуризации.

Председатель совета управляющих федеральной резервной системой США Пол А. Волкер отметил, что происходит грандиозный рост богатства, которое, если выразить его в долларовом эквиваленте, далеко превосходит все, что было когда-либо в прошлом. Новые «предприниматели» века информации не мыслят себя без ноутбуков и Интернета, и те, кто их финансирует, буквально за несколько лет стали обладателями состояний, превосходящих наше воображение [3, с. ix]. И во многом этот эффект был получен за счет реализации синергизма.

Синергизмом называется эффект, полученный от совместного использования ресурсов по сравнению с индивидуальным и выражаемый формулой « $2 + 2 = 5, 10, 100$ и т.д.». Синергизм подразделяется на синергизм слияния, сетевой синергизм, синергизм продаж, операционный синергизм, инвестиционный синергизм, синергизм менеджмента, бухгалтерский, НИОКР, эффект «разлива», общий имидж, маркетинговый синергизм и т.д.

Все эти виды синергизма определяются по данным производных балансовых отчетов и, в первую очередь, на основе синергетического производного балансового отчета.

Возникновение синергизма связано с одновременным использованием ресурсов в нескольких областях деятельности без какого-либо ущерба для каждого из них.

Комплементарный эффект возникает при использовании ресурсов, ранее не виданных. Сутью невидимых активов является обеспечивающая эффект безбилетная информация. Лишь основанные на последней активы могут быть использованы многократно и одновременно. Именно информация обладает тремя определяющими возникновение синергизма свойствами: она может использоваться одновременно, она не изнашивается со временем, а комбинирование ее частей позволяет получить принципиально новый продукт [2, с. 73].

Комплементарный (франц. *complementaire*, лат. *complementum* – дополнение, дополнительный) эффект дает возможность реализовать комбинаторское преимущество, т.е. возможность комбинировать людские, материальные и финансовые ресурсы.

Проблемами идентификации и определения синергетического эффекта в последние 40 лет занимались многие исследователи: И. Ансофф, Х. Итами, Р. Баззел, Б. Гейл, Э. Кэмпбелл, К.С. Лачс, М. Портер, К. Прахалад, И. Доз, К. Кларк, К. Бреннан, Р. Канер, К. Бартлетт, С. Гошал, П. Дойль, Р. Кох, Р. Грант, В. Бери, Т. Боуэрс, Ф. Хаспеслаф, Д. Джеммисон, Т. Флаерти, Г. Хэмел, С. Рид, А. Чендлер, М. Акио и др.

В России исследованием синергетического эффекта и его отражением в бухгалтерском учете занимаются В.И. Ткач, Т.В. Сидорина, Д.В. Бондарь, Е.А. Аксенова, Е.В. Кузнецова, Е.И. Муругов и др.

И. Ансофф, основоположник концепции синергизма, пришел к выводу, что синергетические эффекты могут основываться на одной из трех переменных: более высоком объеме денежной выручки от продаж, более низких операционных издержках и инвестиционных требованиях. Поскольку все три рассматриваются во временной перспективе, последующий синергетический эффект является результатом преобладания одной из трех тенденций [2, с. 46], что приводит, в конечном итоге, к изменению стоимости предприятия как имущественного комплекса: при положительном синергизме происходит наращивание стоимости и появление гудвилла,

при отрицательном синергизме возникает негативная стоимость капитала. Определить такое изменение можно на базе синергетического производного балансового отчета.

И. Ансофф пришел к выводу, что синергетический эффект определяется 100 факторами при оценке профилей конкуренции и возможностей фирмы, в том числе:

- в области общего менеджмента и финансов (22 фактора, в том числе бухгалтерский учет);
- исследования и разработки (20 факторов, в том числе использование передовых технологий);
- операции (24 фактора, в том числе контроль за качеством);
- маркетинг (28 факторов, в том числе продажи «от двери до двери») [2, с. 54–55].

Объектами синергизма выступают самые разнообразные реорганизационные процессы: консолидация собственности, разделение, реформирование, ликвидация и др., а также структурно-комбинационные составляющие действующих предприятий.

Реорганизационный синергизм проявляется при объединении компаний и в мировой практике отражается в двух формах:

- 1) метод покупки, когда разница между реальной рыночной ценой и балансовой стоимостью распределяется между материальными активами и гудвиллом;
- 2) метод объединения, когда может возникнуть скрытый синергизм.

Структурная комбинация разных составляющих предприятия в практике относится к категории дешевого синергизма, и почти никогда не делается попыток его отражения в учете, даже при прогнозировании.

Разработанная автором модель определения синергетического эффекта, организации и методики его учета ориентирована на четыре самостоятельных вида деятельности, связанных с управлением и реорганизацией собственности предприятий:

- внешнее управление;
- реорганизационная деятельность;
- реструктуризационная деятельность;
- венчурная деятельность.

Модель учета синергетического эффекта характеризуется девятью агрегатами:

- временной фактор;
- механизм отражения синергетического эффекта;
- определение синергетического эффекта;
- бухгалтерский баланс;
- синергетические записи;
- синергетический баланс;
- гипотетические записи;
- синергетический производный балансовый отчет;
- синергетический эффект.

Временной фактор определяется временными интервалами синергизма.

Временные горизонты характеризуются инвестиционными горизонтами, инновационными горизонтами, стратегическими площадками, стратегическими горизонтами, проектными горизонтами, горизонтами прогнозирования. При этом для расчета системы показателей используются фрактальные производные балансовые отчеты, позволяющие получать информацию во фракталах пространства и времени.

Так, инвестиционным горизонтом выступает временной интервал от вложения денежных средств или каких-либо ресурсов до получения соответствующих доходов.

Пространство и время составляют основу любого явления и процесса и находят непосредственное отражение в бухгалтерском учете.

Фракталы времени представляют собой многоуровневые временные горизонты получения и использования информации с учетом различных комбинаций временной продолжительности в настоящем, прошедшем и будущем.

При этом временной горизонт представляется в виде циркулирующих входящих и исходящих денежных потоков различной глубины от нескольких минут до нескольких лет. Каждая временная линия может быть представлена в виде потока денежных средств различной продолжительности и отражена во фрактальном производном балансовом отчете.

Синергетические эффекты весьма разнообразны и в модели представлены следующими видами:

- обобществление ресурсов;
- эффект «разлива»;
- «схожие отрасли»;
- общий имидж;
- НИОКР;
- маркетинг;
- операции (технологии);
- диверсификация.

Профессоры Р. Баззел и Б. Гейл выделяют четыре основных механизма создания синергетической стоимости:

- 1) обобществление ресурсов/деятельности, совместная деятельность (НИР/инжиниринг, закупки, производство/операции, объединенный торговый персонал, маркетинговые программы, пункты распределения) для достижения эффекта масштаба;
- 2) эффекты «разлива» (аналогичные внешним эффектам) маркетинга и НИР;
- 3) «схожие» отрасли;
- 4) общий имидж, ценность отдельных бизнес-единиц прирастает имиджем участников корпоративной структуры [2, с. 87–88].

Приносящие пользу внешние эффекты называются положительными или создающими экономию внешними эффектами и характерны тем, что они увеличивают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта. Внешний эффект соответствует оптимальности тогда, когда деятельность первого предприятия (создающего эффект) может быть изменена таким образом, чтобы улучшить положение второго (воспринимающему эффект) без ущерба первому.

При проникновении во внешний рынок синергетический эффект может быть определен по следующим функциональным областям:

- 1) общий менеджмент и финансы: родительская компания, новое предприятие, совместные возможности;
- 2) исследования и разработки: родительская компания, новое предприятие, совместные возможности;
- 3) маркетинг: родительская компания, новое предприятие, совместные возможности;
- 4) операции: родительская компания, новое предприятие, совместные возможности.

Другие исследователи пытались обнаружить зависимости между диверсификацией и результатами деятельности компаний в процессе анализа слияний и поглощений и размеров прибыли, полученной в ходе реализации различных стратегий.

Так, А. Сет пришел к выводу, что ни эмпирические данные, ни экономическая теория не дают оснований утверждать, что родственные объединения более эффективны, чем производственные, а разные формы слияний несут с собой различную ценность для компании [2, с. 15].

В 1990 г. Г. Хэмел и К. Прахалад опубликовали статью «Стержневые компетенции корпорации», в которой авторы утверждали, что успешные корпорации строят свою стратегию на использовании технологических и других компетенций в различных сферах бизнеса [2, с. 14].

По мнению Р. Кантер, профессора Гарвардского университета и гуру корпоративных инноваций, единственным оправданием существования диверсифицированной компании является достижение синергизма [2, с. 14].

Некоторые потенциальные средства являются пересекающимися в том смысле, что сами по себе они не дают конкурентных преимуществ, однако поддерживают более эффективное использование других потенциалов [4, с. 64]. К ним можно отнести землю, находящуюся в собственности предприятия.

Механизм отражения синергетического эффекта предполагает следующие бухгалтерские записи:

- а) положительного:
 - Дебет счета раздела II баланса «Векселя к получению».
 - Кредит счетов раздела III баланса.

б) отрицательного:

- Кредит счета раздела V баланса «Векселя к оплате».
- Дебет счетов раздела III баланса.

В соответствии с интернациональной моделью финансового учета при составлении прогнозных балансов регулятором к счету «Прибыли и убытки» выступают счета:

- «Векселя к получению»;
- «Векселя к оплате».

Потери предприятия отражаются записью через счет «Векселя к оплате», а прибыли через счет «Векселя к получению».

Синергетический эффект определяется по видам деятельности отдельно по формуле:

$$Cз = (Эв - Op) \pm Op_{1,2},$$

где: $Cз$ – синергетический эффект; $Эв$ – экономические выгоды; Op – операционные расходы; $Op_{1,2}$ – изменение остатков ресурсов на начало и конец периода.

Многие компании обладают значительными возможностями для установления взаимосвязей между бизнесами. Однако детальный анализ экономических выгод не должен превалировать над оценкой организационных издержек.

Оценить последние весьма непросто, но они могут оказать важную роль в генерировании чистой прибыли от взаимосвязей. Для решения подобного рода комплексных проблем менеджерам необходимо использовать бухгалтерский подход, составляя своего рода баланс затрат и выгод [2, с. 100], а затем отражать отдельные синергетические эффекты в синергетическом производном балансовом отчете.

Отражение синергетического эффекта производится с помощью синергетических бухгалтерских записей с получением синергетического баланса (чистые активы) и синергетического производного балансового отчета (чистые пассивы).

Синергизм позволяет компании ускорить внедрение инноваций, добыть увеличения объема продаж выпущенных товаров, сокращения издержек и расходов по управлению [1, с. 160].

Как правило, реорганизация компаний производится ради получения синергетического эффекта, который может быть измерен на основе использования синергетического производного балансового отчета с выражением синергетического эффекта на базе дезагрегированного показателя собственности чистых пассивов в виде деловой репутации, гудвилла и наращенной стоимости.

В конечном итоге, синергетический эффект сводится к определению разницы между будущим набором активов в прогнозируемой оценке (как правило, рыночной или справедливой) и текущим набором активов.

Макет синергетического производного балансового отчета включает:

- бухгалтерский баланс до реорганизации;
- синергетические бухгалтерские записи;
- синергетический баланс;
- гипотетические процедуры условной реализации активов и условного удовлетворения обязательств;
- синергетический производный балансовый отчет;
- синергетический эффект.

На основе макета синергетического производного балансового отчета рассчитываются показатели собственности:

- агрегированный показатель собственности в виде чистых активов, определяемый вычитанием из активов обязательств;
- дезагрегированный показатель собственности, представленный чистыми пассивами, полученными в результате гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств.

Синергетический эффект определяется вычитанием из чистых пассивов по данным синергетического производного балансового отчета чистых активов по объединенному бухгалтерскому балансу.

Представленная модель определения синергетического эффекта, организации и методики его учета обеспечивает отдельный учет по внешнему управлению, реорганизационной, реструктуризационной и венчурной деятельности синергетических чистых активов и пас-

сиров, используя для этого систему учетных механизмов: бухгалтерский баланс, ведомость синергетических записей, синергетический баланс, ведомость гипотетических записей и синергетический производный балансовый отчет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб., 1999.
2. Кемпбелл Э., Лачс К.С. Стратегический синергизм. – СПб., 2004.
3. Норрис Ф., Боккельманн К. Столетие бизнеса. – М., 2001.
4. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М., 1998.

ТОКАЕВА Т.И.

БЛАГОСОСТОЯНИЕ – КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Точка зрения, в которой преобладает подход к благосостоянию как равному его обеспечение материальными и духовными благами, не лишена смысла. Однако, вариант ее расширенной трактовки, когда отвергается любая необходимость и возможность дифференциации благосостояния на основе его роста, на наш взгляд, неприемлема для российской действительности. Следуя такой теоретической логике, легко можно прийти к выводу о том, что вся совокупность решаемых в области благосостояния проблем зависит от «правильности» распределения благ, независимо от степени участия в их производстве конкретных индивидов и т.д. Не следует преувеличивать, а тем более возводить в ранг абсолютизации необходимость решения проблемы выравнивания доходов в обществе. Эта проблема реальная и она, безусловно, по-своему трансформируется в осмысление общественных и индивидуальных целей, а также задач роста благосостояния людей. Но благосостояние, которое выравнивает (сопровождается этими процессами) доходы людей и благосостояние, уравнивающее эти же доходы, на наш взгляд, имеет разное социально-экономическое качество.

Благосостояние, будучи категорией сложной, включает в себя результаты разных зависимостей в социально-экономической жизни общества. Его полезность для общества и конкретных индивидов не может определяться одним каким-то показателем (например, доходы на душу населения, исчисленные от ВВП). Если Дж. Кейнс сделал теоретический вывод о том, что государство влияя своей макроэкономической политикой на уровень занятости ресурсов и национального дохода, определяет уровень благосостояния людей, то этим он допускал ошибку. В отличие от Дж. Кейнса, как известно, К. Эрроу считал, что в обществе всегда существует столкновение интересов, значит решение вопросов теории благосостояния можно искать с помощью теории игр, что тоже неверно. Другой западный экономист А. Бергсон в истолковании благосостояния категории исходил из оценочных суждений, которые, по его мнению, могут формулироваться высшим, авторитетным органом [3]. Эту теорию развил известный экономист П. Самуэльсон, который обосновал теорему общего благосостояния. П. Самуэльсон пришел к теоретическому выводу о том, что действительно существует функция полезности всеобщего благосостояния, но из нее нельзя вывести индекс цен на потребительские цены, а отсюда маловероятна одинаковая эластичность спроса от доходов (на наш взгляд, это важно учитывать для нынешней российской действительности – Т.Т.) [7].

Разумеется, взгляды на теорию благосостояния менялись в ходе исторического развития. В этой связи важно отметить следующее. Варианты теории благосостояния, появившиеся вместе с утверждением идеи социального контроля, регулируемого развития, в понятие «благосостояние» включают совокупность условий, определяющих качество жизни индивида [6]. В этом контексте теория благосостояния активно влияет на экономическое развитие. В отличие от предшествующих вариантов, у последующих экономистов, экономический рост становится функцией благосостояния. Однако, многие делают вывод о том, что эффективность, степень удовлетворения потребностей – все, что включается в понятие общественного

благополучия, отразилось в оценке отдельных индивидов, зависящей от их образа жизни и соответствующей системы ценностей. Отодвигая на второй план материальные потребности, Дж. Гэлбрейтом, У. Ростоу, Т. Парсонсом и другими экономистами был сформулирован единый, общечеловеческий критерий благополучия [4].

Мы разделяем позицию тех зарубежных и отечественных авторов, которые утверждают, что невозможно сконструировать непротиворечивую функцию общественного благополучия. При этом, чрезмерная обращенность к роли государства не снимает проблематику, а в ряде случаев даже делает ее более актуальной. М.В. Таранов, на наш взгляд, справедливо отмечает, что длительное время существует некоторое искаженное представление о механизме участия государства в предоставлении общественных благ («общественных товаров и услуг»). В этой же связи, по мнению автора, обнаруживается коллизия: «в условиях рынка общественные товары вообще могут не предоставляться, так как каждый получает выгоды от их использования независимо от того, кто за это платит, в итоге все заинтересованы в том, чтобы уклоняться от платежей. Отсюда очевидно, что никакой «рыночный критерий» не позволяет выяснить, каким должно быть оптимальное количество общественных благ [5].

Далее, ссылаясь на Дж. Гэлбрейта автор подчеркивает: «необходимо все усилия сконцентрировать на развитии сферы общественных услуг как первоочередной задаче для страны, т.к. только ее выполнение позволит установить «социальное равновесие» между сферой производства товаров и сферой общественных услуг, ибо в современном мире эти виды деятельности являются взаимодополняющими» [5]. Разумно и применимо к российской действительности в той мере, в которой речь идет о согласовании рыночных и государственных механизмов обеспечения благополучия всех членов общества.

Надо сказать, что наиболее сложно согласуются указанные выше задачи обеспечения общественного и индивидуального благополучия в трансформационных условиях экономического роста и развития. Отсюда и обостряется проблема доходной дифференциации благополучия, его минимизации и максимизации, полезности и т.д. Независимо (но и в зависимости) от ресурсного подхода к проблемам благополучия, когда в основу всех оценок кладется этот фактор, благополучие должно оцениваться через призму удовлетворенности материальных и духовных потребностей людей. Среди отечественных экономистов, исследовавших проблемы благополучия, выделена позиция, согласно которой важно учитывать достигнутый уровень потребления населением материальных благ и услуг, степень удовлетворения в них общественно признанных потребностей, т.е. благополучие рассматривается ими как функция общественного производства, как результат экономического развития, поскольку на первый план выдвигаются элементы благополучия, связанные с потреблением – уровень и структура потребления (в этом направлении особо значимыми представляются научные труды Е.Г. Антосенкова, В.Г. Кряжева, В.Ф. Майера, А.С. Ревайкина и др.).

В нашем понимании, благополучие, будучи социально-экономической категорией, характеризует состояние жизнеобеспеченности людей и в тоже время является критерием жизнеспособности общества и конкретных людей. Есть факторы и условия реализации определенного уровня благополучия, но есть и его принципы формирования, инструменты регулирования. Регулирование благополучия означает изменение его свойств, элементов обеспечения, устоев, гарантий и т.д. Надо различать экономические методы регулирования и нормативно-правовые. Последние являются прерогативой государства и осуществляются в форме законодательных актов и путем их применения, исполнения.

Экономическая основа роста и развития благополучия – объективна, но в этой объективности присутствует необходимость активной созидательной деятельности людей, их целеустремленности в достижении лучших результатов. Людям в целом (в общности) присуще стремление лучше жить материально и духовно. Такое качество жизни не придумывается, а задается требованиями социально-экономической жизни. Однако, системная оценка благополучия этим не заканчивается. Чрезвычайно важно, что растущее благополучие людей формирует возвышающиеся потребности экономического развития. Тем самым складывается воспроизводственная основа благополучия, т.е. его устойчивость и возможности роста.

Нельзя моделировать благополучие без учета его объективных свойств, объективной основы. Другое дело моделирование с точки зрения механизма реализации разных возможных вариантов роста и развития благополучия. Здесь могут быть разные подходы, схемы,

набор приоритетов. Некоторые российские авторы справедливо акцентируют внимание на том, что другие искажают суть логики решения проблемы моделирования (моделирование, на наш взгляд, есть некий инструментарий регулирования процесса формирования и реализации благосостояния в конкретном периоде времени). В частности А.В. Ожгибесов отмечает: «Получается, что не экономическая действительность определяет принципы и намерения людей, а наоборот, принципы формируют социально-экономическую действительность. Конечно, нельзя недооценивать роль целенаправленной активности людей, особенно в регулировании экономической жизни. Однако эта активность достигает успеха, если она опирается на требования объективных экономических законов. Именно эти законы, по нашему мнению, и являются исходным элементом модели благосостояния» [1].

Действительно, в разрабатываемых моделях благосостояния часто не учитывается не только объективность экономических законов, но и характеристики экономической (базовой) основы формирования принципов достижения и регулирования общественного и индивидуального благосостояния людей. На наш взгляд, принципы регулирования благосостояния не могут быть выводимыми из этических основ их формирования (хотя и это важно). Достигнутый уровень экономического развития, его возможности покрывать разнообразные потребности людей, принципиальная нацеленность на обеспечение качественно лучшей жизни – вот основополагающие базовые условия для формирования принципов самого благосостояния. В этом контексте принципиально в иной плоскости смотрятся (чем отталкиваясь от этических основ) характеристики элементов, входящих составными слагаемыми в благосостояние.

Из наиболее часто предлагаемых формул благосостояния видно, что благосостояние есть результирующая функция экономического развития (его квинтсенция), а его собственная форма функционально не может быть произвольной, искусственно задаваемой, желаемой и т.д. Предпочтения экономики (цели и задачи экономического развития) аккумулируются в характеристиках благосостояния через объективность экономического развития, а выбор моделей его достижения в показателях. В конечном итоге – это результат осознания и исполнения требований объективных законов. В рамках такой теоретической конструкции теории благосостояния и выбирается механизм (модель) регулирования благосостояния, в том числе и со стороны государства. Преследуя исследовательские цели разработки различных моделей благосостояния, еще раз отметим, что наиболее распространенными среди них являются:

- либеральная модель государства-минимума, в рамках которой государство не должно вмешиваться в процесс формирования общественного благосостояния рынком, ограничиваясь созданием правовых условий для функционирования рынка;
- неоклассическая модель, расширяющая функции государства по сравнению с либеральной моделью. Неоклассическая модель предполагает, например, производство государством общественных благ, перераспределение доходов;
- неокейнсианское «государство благосостояния», допускающее наибольшее вмешательство государства в функционирование рынка в целях повышения благосостояния;
- модель социального рыночного хозяйства, в которой роль государства выше, чем в либеральной модели, но не так активна, как в неокейнсианской. [2].

Любая из этих моделей в допустимых пределах должна, на наш взгляд, учитывать такие функции благосостояния как: коллективная рациональность (Дж. Эрроу), принцип Парето и независимость от имеющихся отношения к выбору альтернатив (мы, разумеется, исключаем здесь необходимость абсолютизации индивидуальных предпочтений благ, что получила достаточную критику в современной экономической теории). Из опыта мирового экономического развития, в том числе и российского (1992–2008 гг.) можно делать вывод о том, что благосостояние в его современных рыночных формах реализации, противоречиво, но имеет свои механизмы, а также инструменты реализации, в том числе и путем научной оценки общественной системы, экономики, социальной практики, определения критериев эффективности задействованности различных инструментов и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ожгибесов А.В. Модели общественного благосостояния. Цитируется: [www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/84.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/84.pdf)

2. Тарасова С. «Экономическая теория благосостояния». - М., 2001.
3. Bergson A. Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics. Quarterly Journal of Economics, Febr.1938.P/310ff/
4. Journal of Economics. 1978. № 4. P. 565–566.
5. <http://low.admtymen.ru/noframe/nic?d&nd=466200478&prevDoc=466200478&mar...11.03/2008>.
6. Price C. Welfare Economics in Theory and Practice. L., 1977. P. 4.
7. Samuelson P. Foundation of Economics Analysis. Cambr., 1947. P. 220/

БАЙРАМУКОВА А.С.

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ, СТРУКТУРА

Сегодня во многих странах мира значительная часть информационной деятельности вовлечена в рыночные отношения и выступает в качестве одного из важнейших элементов рыночной инфраструктуры по обслуживанию, реализации и развитию рыночных отношений, а также как самостоятельный специализированный сектор рынка, на котором предлагаются особые продукты и услуги. Совокупный спрос сдвигается в сторону информационных потребностей, которые все более и более индивидуализируются. В США за 1991–2003 гг. доля расходов на информацию возросла в совокупном потребительском спросе с 9,9% до 19,5%. Аналогичные изменения происходят и в других странах [3; с. 21].

Совокупное предложение сдвигается в сторону увеличения производства информационных товаров и услуг. Появляются новые продукты и новые услуги, новые отрасли, новые специальности и новые рабочие места. В результате создание, распространение, обновление и применение информации происходит опережающими темпами (по сравнению с использованием любых других ресурсов). В 2002 г., например, мировое производство товаров и услуг возросло на 3,5%, а мировое производство информационных товаров и услуг увеличилось на 20%. Большинство рабочих мест в развитых странах связано с производством и обменом информацией.

Стремительный рост и дифференциация спроса на все виды информации, в том числе научную, техническую и в большей степени экономическую, а также повышение требований к содержанию и формам представления данных являются серьезными стимулами развития рынка информационных и коммуникационных технологий. Удовлетворение растущих пользовательских потребностей становится одной из актуальных задач, стоящих перед предприятиями новой сферы – сферы информационного предпринимательства [1; с. 153]. Именно владение достоверной и актуальной информацией наряду с умением эффективно применять адекватные методы и средства ее сбора, преобразования и передачи служит основой успешной деятельности любых предприятий, организаций, учреждений независимо от их организационно-правовой формы.

Современный этап развития рыночной экономики обусловил резкий спад потребностей в безадресной информации, развитие новых форм информационного обслуживания, новых видов предпринимательской деятельности, от состояния и перспектив, развития которых зависит формирование научного и производственного потенциала. Прежде всего, это относится к деятельности фирм, занятых в области информационного предпринимательства.

Данный сектор в научной литературе характеризуется неоднозначно. Так, В.Л. Тамбовцев экономические проблемы производства информации связывает с «пятым рынком» и отмечает: «В рыночном хозяйстве принято выделять четыре макросектора: потребительских благ, средств производства, труда, денег и ценных бумаг. Современное производство невозможно без функционирования пятого сектора – рынка информации» [4; с. 127].

Н. Игов, опираясь на анализ международного опыта развития информационных фирм, выделяет в качестве четвертого сектора экономики информационный [2; с. 15].

Так в настоящее время назрела необходимость формирования институциональной модели рынка информационных товаров, которая бы соответствовала новым реалиям современной экономики. Институциональная модель рынка информационных товаров – это нормативные акты, регулирующие экономические отношения между агентами рынка.

По мнению автора, Рынок информационных продуктов и услуг представляет собой совокупность экономических, правовых и организационных отношений по торговле (продаже и покупке) информационных продуктов и услуг между поставщиками (продавцами) и потребителями (покупателями). Информационный рынок характеризуется наличием:

- субъектов и объектов рынка;
- механизм его функционирования;
- определенной номенклатурой продуктов и услуг;
- условиями и механизмами их предоставления;
- ценами;
- конкуренцией.

Субъектами рынка являются участники товарного обмена (информационными продуктами) или оказания информационных услуг, то есть покупатели и продавцы, которые могут быть индивидуальными, коллективными, государственными; оптовыми и розничными; отечественными и зарубежными и т.д. Поставщиками (продавцами) информационных продуктов и услуг могут быть:

- центры, где создаются и хранятся базы данных, а также производится постоянное накопление и редактирование в них информации;
- центры, распределяющие информацию на основе разных баз данных;
- службы телекоммуникации и передачи данных;
- специальные службы, куда стекается информация по конкретной сфере деятельности для ее анализа, обобщения, прогнозирования, например консалтинговые фирмы, банки, биржи;
- коммерческие фирмы;
- информационные брокеры.

Одними из основных производителями информационных продуктов, которые одновременно выступают и основными продавцами на рынке являются научные учреждения (институты, центры, лаборатории и т.п.). Они поставляют экономические и организационные разработки, технические и технологические новации, описание открытий и изобретений и т.д. В числе основных поставщиков информационных продуктов – государственные статистические органы, высшие учебные заведения, социологические службы, средства массовой информации, информационные, консалтинговые фирмы и т.д.

Потребителями (покупателями) информационных продуктов и услуг могут быть различные юридические и физические лица, решающие различного рода экономические задачи.

Основным источником для информационного обслуживания в современном обществе являются базы данных. Они интегрируют в себе поставщиков (продавцов) и потребителей (покупателей) информационных услуг, связи и отношения между ними, порядок и условия продажи и покупки информационных услуг.

Объектами данного рынка являются разнообразные информационные продукты и информационные услуги. В настоящее время, информация может быть предложена в «материальном» виде как информационный продукт и в виде информационной услуги и, как следствие, они становятся объектом учета. Поэтому у информации, кроме пользователей, должны быть собственники, владельцы, продавцы и покупатели.

Неотъемлемыми и наиболее важными компонентами рынка являются спрос и предложение. Эти важнейшие категории объединяют продавца и покупателя, выражая их внутренние связи и противоречия.

Спрос – это форма выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами в течение определенного периода времени цен. Спрос – план или намерения покупателя относительно приобретения информационного продукта или пользования информационной услугой.

Коренное свойство спроса на рынке информационных продуктов и услуг заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему увеличению величины спроса. И, напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к, соответствующему уменьшению величины спроса. Таким образом, на рынке информационных продуктов и услуг существует обратная связь между ценой и величиной спроса – это закон спроса. Спрос на рынке информационных продуктов и услуг определяется путем суммирования величин спроса, предъявляемых каждым потребителем при разных ценах.

Под спросом на информационные продукты и услуги следует понимать потребность людей в информации, либо в необходимости ее хранения, обработки и передачи, потребность экономических агентов в информационном обеспечении своей деятельности.

Реализация спроса на информационные продукты и услуги в условиях рыночных отношений определяется покупательской способностью потребителей – различных хозяйствующих субъектов (государственных, негосударственных), населения.

Следующей категорией рынка является предложение. Предложение на рынке информационных продуктов и услуг – это совокупность товаров и услуг, которые находятся на рынке или могут быть доставлены на него. Здесь в качестве предмета продажи или обмена выступают различные информационные продукты и услуги, лицензии, патенты, товарные знаки, ноу-хау, инженерно-технические услуги, различного рода экономическая информация, информационные технологии, информационные системы и т.д. Предложение – это желание и способность продавцов поставлять на рынок товары и услуги для продажи в зависимости от их цены. Здесь также имеется специфическая связь между ценой на информационные товары и услуги и величиной предложения, когда возрастает цена – растет и предложение.

Предложение – это весь объем информационных продуктов и услуг, предоставленных хозяйствующими субъектами на данный рынок. Объем предложения определяется наличием информационных ресурсов и количеством экономических агентов реализующих информационные продукты или услуги:

На основании вышеизложенного можно определить сущность рынка информационных продуктов и услуг как совокупность экономических, социальных и правовых отношений, возникающих в процессе удовлетворения потребностей в информационных продуктах и услугах, объективных и глубинных по своей природе.

Роль рынка информационных продуктов и услуг в экономике страны выражается следующими факторами:

- рынок через механизм конкуренции способствует более полному информационному обеспечению экономической деятельности хозяйствующих субъектов;
- рынок влияет на структуру общественного производства и занятости населения;
- формирует потребности населения соответствующие современному этапу развития общества;
- способствует экономическому развитию страны.

Рынок информационных продуктов и услуг основан на наличии комплекса факторов, связанных с производством, потреблением, хранением, обработки, передачи информации. Структурно рынок включает в себя подсистемы производителей, потребителей и посредников, находящихся в постоянном взаимодействии и развитии.

Рассмотрим основные сектора рынка информационных продуктов и услуг:

1) **сектор – деловая информация**, состоит из следующих частей:

- биржевая и финансовая информация – котировки ценных бумаг, валютные курсы, учетные ставки, рынок товаров и капиталов, инвестиции, цены. Поставщиками являются специальные службы биржевой и финансовой информации, брокерские компании, банки;
- статистическая информация – ряды динамики, прогнозные модели и оценки по экономической, социальной, демографической областям. Поставщиками являются государственные службы, компании, консалтинговые фирмы;
- коммерческая информация по компаниям, фирмам, корпорациям, направлениям работы и их продукции, ценам; о финансовом состоянии, связях, сделках, руково-

дителях, деловых новостях в области экономики и бизнеса. Поставщиками являются специальные информационные службы.

2) **сектор – информация для специалистов**, содержит следующие части:

- профессиональная информация – специальные данные и информация для юристов, врачей, фармацевтов, преподавателей, инженеров, геологов, метеорологов и т.д.;
- научно-техническая информация – библиографическая, реферативная, справочная информация в области естественных, технических, общественных наук, по отраслям производства и сферам человеческой деятельности;
- доступ к первоисточникам – организация доступа к источникам информации через библиотеки и специальные службы, возможности приобретения первоисточников», их получения по межбиблиотечному абонементу в различных формах.

3) **сектор – потребительская информация**, содержит следующие части:

- новости и литература – информация служб новостей и агентств прессы, электронные журналы, справочники, энциклопедии;
- потребительская информация – расписания транспорта, резервирование билетов и мест в гостиницах, заказ товаров и услуг,
- банковские операции и т.п.;
- развлекательная информация – игры, телетекст, видеотекст.

4) **сектор – услуги образования**, включает все формы и ступени образования: дошкольное, школьное, специальное, среднепрофессиональное, высшее, повышение квалификации и переподготовку. Информационная продукция может быть представлена в компьютерном или некомпьютерном виде: учебники, методические разработки, развивающие компьютерные игры, компьютерные обучающие и контролирующие системы, методики обучения и пр.

5) **сектор – обеспечивающие информационные системы и средства**, состоит из следующих частей:

- программные продукты – программные комплексы с разной ориентацией – от профессионала до неопытного пользователя компьютера: системное программное обеспечение, программы общей ориентации, прикладное программное обеспечение по реализации функций в конкретной области принадлежности, по решению задач типовыми математическими методами и др.;
- технические средства – компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оргтехника, сопутствующие материалы и комплектующие;
- разработка и сопровождение информационных систем и технологий – обследование организации в целях выявления информационных потоков, разработка концептуальных информационных моделей, разработка структуры программного комплекса, создание и сопровождение баз данных;
- консультирование по различным аспектам информационной индустрии, – какую приобретать информационную технику, какое программное обеспечение необходимо для реализации профессиональной деятельности, нужна ли информационная система и какая, на базе какой информационной технологии лучше организовать свою деятельность и т.д.;
- подготовка источников информации – создание баз данных по заданной теме, области, явлению и т.п. В каждом секторе может быть организован любой вид доступа:
- непосредственный к хранилищу информации на бумажных носителях;
- дистанционный к удаленным или находящимся в данном помещении компьютерным базам данных.

В условиях реформирования региональной экономики возникла проблема информационного обеспечения экономического развития региона. Для оценки экономического положения и перспектив развития любого предприятия или организации необходимы все новые и новые массивы данных, информации.

В связи с этим очевидна необходимость развития регионального рынка информационных продуктов и услуг как инструмента, способствующего смещению акцентов развития региона в направлении информатизации общества. Большое значение для формирования

и функционирования регионального рынка информационных продуктов и услуг имеет наличие в регионе специализированных информационных центров, а также состояние материально-технической базы информационных услуг, развитие информационного и электронного предпринимательства.

Таким образом, в современном мире идет интенсивный процесс формирования информационного общества и связанный с ним процесс формирования экономики нового типа. Важнейшим элементом новой экономики является рынок информационных продуктов и услуг. В настоящее время функционирование рынка информационных продуктов и услуг является одним из основных условий экономического развития страны, региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Девяткова О.И.* Формирование инфраструктуры эффективного функционирования малого предпринимательства: Дис. канд. экон. наук/ Тюменский ГУ. – Тюмень, 2000. 181 с. 153.
2. *Игов Н.* Информационное регулирование и экономическое развитие // Экономическая мысль. 1993. № 4. С. 15–22.
3. *Костюк В.Н.* Информация как социальный и экономический ресурс /«Открытое общество». – М: Магистр, 2004. с. 21.
4. *Тамбовцев В.Л.* Пятый рынок: экономические проблемы производства информации. – М.: Изд-во МГУ, 1993. 127 с.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Реализация мероприятий и программ по регулированию рынка труда должна осуществляться через управленческую структуру, выстроенную и согласованную по вертикали и горизонтали. На региональном уровне эти функции пока разрозненно выполняют следующие структурные элементы:

- государственная служба занятости (сбор информации о рыночной ситуации, оценка поведения потребителей рабочей силы, мониторинг безработицы, выплата пособий);
- частные службы или агентства (рекрутские структуры), осуществляющие обработку и анализ информации о спросе и предложении рабочей силы, разработку стратегических и тактических альтернатив удовлетворения спроса на рынке труда;
- управления трудовыми ресурсами при администрации региона (разработка территориально-отраслевых балансов рабочей силы, проведение маркетинговых исследований на рынке труда);
- региональный комитет по образованию (экспертиза и принятие стратегии по формированию потребительной стоимости товара рабочая сила, ориентированной на удовлетворение спроса потребителей);
- учреждения профессиональной подготовки всех уровней (формирование объема и структуры предложения товара рабочей силы на рынке труда);
- предприятия и организации региона, т.е. его хозяйственной комплекс (реализация маркетинговой стратегии на рынке труда).

Исследование и оценка сложившейся региональной системы менеджмента на рынке труда показывает ряд имеющихся диспропорций и недостатков:

- расплывчатость общего критерия оценки функционирования системы для приведения ее в конструктивный вид;
- организационная структура менеджмента слабо ориентирована на потребности покупателей рабочей силы и пока рассогласована;
- большое количество органов управления на уровне региона определяет нечеткую

регламентацию в их компетенции и разобщенности воздействия на рыночные субъекты;

- противоречивость и запутанность в понимании и реализации статуса и компетенции региональных органов управления при взаимодействии с вышестоящими органами;
- слабость информационной системы, сильно влияющей на оперативность рыночного движения, несбалансированность спроса и предложения на рабочую силу во времени и пространстве.

Можно констатировать, что структура системы менеджмента на региональном уровне организационно и методически функционирует очень слабо [1].

С нашей точки зрения, определилась необходимость в формировании соответствующей организационной структуры региональной системы менеджмента на рынке труда, которые даст возможность создать следующие условия и реализовать вполне определенные требования:

- реализация четкой целевой функции на достижение оптимального (по объему и структуре) соединения совокупной рабочей силы региона с материально-техническими и финансовыми ресурсами (капиталом) для достижения максимального удовлетворения каждого из участников и в экономическом (зарплата, доход), и социальном (статус, престиж, уровень жизни) требованиях;
- жесткая привязка организационной структуры регионального менеджмента к определенным функциям (уход от дублирования);
- четкая регламентация функций менеджмента между всеми элементами управленческой системы;
- формирование системы информационного обеспечения функционирования рынка труда.

Мы согласны с оценкой специалистов, которые утверждают, что сложившаяся форма управления на рынке труда – это наследие социалистической административно-командной системы, для которой было характерно жесткое вертикальное соподчинение и отсутствие условий для развития горизонтальных связей хозяйственных субъектов. В условиях переходного периода целесообразно ориентировать на маркетинговую структуру управления на региональном уровне. Она позволяет сформировать горизонтальную структуру менеджмента, которая базируется на договорных отношениях, предполагающих партнерство, взаимную выгоду и ответственность.

Создание горизонтальной структуры (договорной) будет не столько формой содействия рациональной занятости населения региона, сколько регламентирующим началом всей деятельности на местном рынке труда.

Такой подход позволяет создать условия формирования адаптированного организационно-экономического механизма взаимодействия всех структурных функциональных элементов (начиная с Государственной службы занятости и заканчивая школами), способствующих становлению и развитию регионального рынка труда [2].

Особенности данной концепции при реализации характеризуются тем, что не требуют формирования совокупности постоянных и временных органов управленческой системы, а опираются на уже сложившуюся (но несогласованную) структуру (службу занятости, агентства, школы, учебные заведения, предприятия и учреждения), которая должна выступать единым управленческим механизмом. При этом Государственная служба занятости является координирующим, методическим и организационным органом. В связи с этим она должна выполнять следующие функции (которые в настоящее время выполняются лишь частично):

- разработка стратегии и тактики деятельности всех субъектов рынка труда, его мониторинг, координация работы всех структурных элементов;
- методологическое, методическое и информационное обеспечение регионального рынка труда.

Нижестоящие структурные элементы, входящие в состав региональной системы менеджмента (учебные заведения, школы), – это элементы с другой функцией и компетенцией, т.е. являются сферой, где поэтапно формируются трудо- и конкурентоспособный работник.

Предприятия и организации, входящие в структуру менеджмента, вырабатывают и реализуют конкретные управленческие и маркетинговые решения для комплектования оптимального состава кадров и эффективного его использования.

Предложенная структура системы регионального менеджмента рынка труда представляет собой общую концепцию, но с нашей точки зрения, весьма конструктивную. Разработка конкретных подсистем менеджмента для каждого сегмента рынка труда (например, сельскохозяйственного) представляет собой на современном этапе самостоятельную сложную проблему.

Реализовать эту идею на рынке сельскохозяйственного труда региона и создать действующий механизм его функционирования можно только расширив сеть Государственной службы занятости, которая охватывала бы не только территорию городских поселений (как это имеет место сейчас), но и сельскую местность.

Рынок сельскохозяйственного труда, специфичен, очень рассредоточен и труднодоступен, поэтому формирование подразделений, специализирующихся в этой сфере, – объективная необходимость и единственная возможность дальнейших рыночных преобразований [3].

Все управленческие решения, принимаемые на различных уровнях, реализуются в конечном счете на конкретном предприятии, где в современных условиях должен выстраиваться эффективный кадровый менеджмент, как важнейшая сторона предпринимательской деятельности. Без него усилия во всех сферах и на всех уровнях могут оказаться тщетными.

Говоря о регулировании рынка труда, необходимо отметить, что оно должно рассматриваться в двух аспектах: на макроуровне и микроуровне. Макроуровень – это уровень государственного регулирования (вертикальное управление или воздействие). Микроуровень – это местное (региональное) регулирование. По многим позициям стратегия и тактика регулирования на различных уровнях заметно отличается, поскольку макрорегулирование корректируется и дополняется в регионах с учетом местных социально-демографических и экономических особенностей развития.

Регулирование – это сложное воздействие и понятие особенно применительно к специфическому рынку труда и поэтому мы по считали необходимым дать ему в этой связи соответствующее определение. Отсюда, регулирование рынка труда – это система мероприятий и действий на всех уровнях, включающая оценку, планирование, прогнозирование, организацию и контроль, позволяющих оптимизировать процесс формирования спроса и предложения на рабочую силу с учетом изменения условий экономического развития территорий и отраслей.

В числе основных направлений государственного регулирования рынка труда на данном этапе можно выделить следующие мероприятия:

- по стимулированию уровня занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном статусе;
- по оказании помощи в увеличении числа рабочих мест вне государственного сектора (в основном малый и средний бизнес);
- по подготовке и переподготовке кадров;
- по содействию в найме рабочей силы;
- по социальному страхованию безработицы.

Все перечисленные выше программы государство пытается реализовать в основном через созданную государственную службу занятости населения. Вполне очевидно, что на начальном этапе ее деятельность пока остается малорезультативной и осуществляет в основном информационную и мониторинговую функции.

С практической точки зрения, указанные направления не исчерпывают всех мер воздействия государства на рынок труда. Наряду с ними существует комплекс мер косвенного регулирования: налоговая, денежно-кредитная, инвестиционная политика государства. Кроме того, значительное влияние на рынок труда должно оказывать и законодательство – о трудовых отношениях, о социальном обеспечении, о равных гражданских правах и т.п. Следует заметить, что меры косвенного регулирования на рынке труда одновременно являются и мерами общеэкономического регулирования и воздействия на динамику занятости и безработицы посредством влияния на экономическую конъюнктуру в стране. Таким об-

разом, современное государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс экономических, административных, законодательных и организационных мер.

Если рассматривать ближайшую ретроспективу данной проблемы, то можно сказать, что в качестве концептуальной основы деятельности государства на рынке труда в странах рыночной ориентации многие годы (до конца 70-х г.г.) являлись модели сторонников активной государственной политики (кейнсианцы). В 80–90-х г.г. в экономическом регулировании стали превалировать идеи сторонников концепции «экономического предложения», которые стоят на позиции ограничения государственного вмешательства в экономику и определяющие безработицу, как естественное и добровольное явление, объяснение которому лежит в поведении самих работников. Опираясь на эту концепцию, американское правительство, например, в 80-х г.г. существенно урезало расходы на поддержание занятости населения.

Пример российского «реформирования» показывает, что безработица и инфляция могут приобретать не обратную, а прямую связь, т.е., несмотря на рост безработицы, цены продолжают расти. Это вызывает критику надежности как рыночного регулятора и с очевидностью свидетельствует, что российский рынок труда в переходный период развивается со своими специфическими особенностями, которые определяют своеобразную стратегию и тактику его регулирования.

Особое место в системе регулирования рынка труда занимает Государственная служба занятости. В идеале она должна представлять собой учреждение, осуществляющее оперативно и эффективно посреднические функции на рынке труда и охватывающие все регионы и субъекты Федерации. Пока желание не совпадают с возможностями и на уровне регионов сеть этой службы заметного влияния на конъюнктуру рынков труда не имеет. Государственная служба занятости плохо ориентируется в потребительских запросах и отсюда большие диспропорции в спросе и предложении рабочей силы, которые сохраняются длительное время вне какого-либо регулирующего воздействия. Механическое заполнение вакантных рабочих мест, которое имело место в социалистической экономике и все же не было результативным, в настоящее время абсолютно невозможно. Причины такой ситуации кроются в основном в отсутствии знаний и опыта работы при координально изменившихся трудовых отношениях.

Основными направлениями деятельности Государственной службы занятости, позволяющими эффективно влиять на рыночную ситуацию, должны являться следующие: 1) регистрация вакантных мест; 2) регистрация безработных; 3) трудоустройство безработных и лиц, желающих получить работу; 4) изучение конъюнктуры рынка труда, осуществление мониторинга; 5) распространение информации и рекламы; 6) тестирование лиц, желающих получить работу; 7) профессиональная ориентация и профессиональная подготовка безработных; 7) выплата пособий; 9) содействие реализации программ, способствующих эффективной занятости населения.

В большинстве развитых стран службы занятости и биржи труда являются государственными. Вместе с тем на рынке труда функционирует и большое число частных посреднических фирм, деятельность которых очень высока. В США, например, действует около 15 тысяч таких фирм.

Появление в России необходимого пока числа такого рода частных агентств, наряду с деятельностью государственных бирж труда имеет важное значение для эффективного функционирования рынка рабочей силы.

В нынешней ситуации особое значение для регулирования рынка труда приобретает зарубежный опыт по созданию так называемых банков рабочих мест, оснащенных электронно-вычислительной техникой. В США такие банки начали создаваться на базе государственных бирж труда еще в конце 60-х г.г. В компьютерном центре такого банка собирается и пополняется информация о вакансиях на рабочие места и о предложении рабочей силы. Собранные сведения предоставляются как предпринимателям, так и безработным.

В более сложных системах такого рода осуществляется подбор претендентов под имеющиеся с помощью ЭВМ.

Как один из конструктивных вариантов регулирования рынка труда в странах Западной Европы рассматривается такой, при котором в периоды ухудшения экономической ко-

ньюнктурь предприниматели не увольняют работников, а переводят их на сокращенный рабочий день. При этом часть заработной платы (за неотработанное время) этим работникам выплачивает государство. Очевидно, что на такую финансовую поддержку требуется гораздо меньше финансовых средств из бюджета государства, чем на полную выплату пособий по безработице.

Мы присоединяемся к числу экономистов, которые полагают, что проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинации различных средств и методов, прямых и косвенных регулирующих воздействий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болотханов Э.Б. Развитие центров оценки и повышения квалификации управленческих кадров / Материалы по изучению Чеченской Республики. Сб. науч. статей. Выпуск 1. – Назрань, 2007. С. 60–68.
2. Болотханов Э.Б. Системный подход в формировании рынка труда и конкурентоспособности кадров аграрной сферы экономики / Материалы по изучению Чеченской Республики. Сб. науч. статей. Выпуск 2. – Назрань, 2006. С. 92–97.
3. Морозова Н., Шорохов В. Мотивация труда в аграрной сфере // АПК: экономика, управление. 2003. № 3.

СТЕПАНОВА А.Е.

ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Будущее российской экономики определяется инновационным развитием. Только в этом случае Россия из государства, торгующего природными ресурсами, станет государством, в котором основой экономического роста будут научно-технические достижения. ◇

Инновации есть результат деятельности по обновлению, преобразованию, приводящей к замене одних элементов сфер человеческой активности другими, либо дополнению уже имеющихся новыми, т.е. это преодоление инерции сложившегося порядка. Инновационная деятельность имеет общие закономерности: сначала определяются цели изменения, новшество разрабатывается, испытывается, осваивается производством, распространяется и, наконец, отмирает, исчерпав себя морально и физически.

Результатом инновационной деятельности выступает интеллектуальный продукт, который определить как результат деятельности в области духовного производства, предназначенный для удовлетворения потребностей (в товарной и не товарной форме) его потребителей. К интеллектуальному капиталу относятся:

- научно-техническая продукция, т.е. открытия, гипотезы, теории, концепции, модели (продукт фундаментальных исследований), изобретения, научные и конструкторские разработки, проекты, опытные образцы новой техники, новые изделия;
- продукция информатики – программный продукт, радио- и телепрограммы и др.;
- продукты культуры.

Интеллектуальный капитал – важнейший ресурс научно-технические достижения. Таким образом, интеллектуальный капитал создает материально обеспеченное существование, уверенность в завтрашнем дне. Интеллектуальный капитал – это нематериальный актив, без которого компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. На развитие интеллектуального капитала постоянно оказывают влияния такие факторы как форсированное развитие науки и техники, динамика внешней среды, изменение спроса потребителей, новые предложения конкурентов и т.п. Техника, создающая богатства, приходит в жизнь через технологические знания и организационные усовершенствования. И только опытная квалифицированная рабочая сила способна управлять высокотехнологическим процессом [5, с. 394].

Инновационную сферу от интеллектуальной собственности отличает наличие специфической маркетинговой функции, специфических методов финансирования, кредитования и правового регулирования, особой системы мотивации субъектов инновационной деятельности. Таким образом, инновационная деятельность координирует интересы субъектов научной сферы, при этом реализует единый процесс – «наука – инновации».

Инновации, в основе которых лежат новые знания, становятся объектом внимания и приносят большие доходы. Знания совершенно необязательно должны быть научными или техническими. Время протекания у таких инноваций самое большое. Во-первых, немало времени проходит между возникновением нового знания и его воплощением в технологии. Во-вторых, новая технология материализуется в новом продукте, процессе или услуге только через длительный промежуток времени. Нововведения, основанные на социальном знании, наиболее эффективно функционируют и имеют лучшее воздействие на развитие экономики страны.

Понятие «инновация» тесно связано с понятием «инновационный процесс». В общем виде нами предложена схема инновационного процесса, которая может быть представлена следующим образом.

Первый компонент инновационного процесса – новации, т.е. новые идеи; знания – это результат законченных научных исследований.

Вторым компонентом инновационного процесса является внедрение, введение новации в практическую деятельность, т.е. нововведение, или инновация.

Третий компонент инновационного процесса – диффузия инноваций, т.е. распространение уже освоенной, реализованной инновации, применение инновационных продуктов, услуг или технологий в новых местах и условиях.

Таким образом, инновационный процесс – это последовательная цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретном продукте, услуге или технологии и дальнейшее распространение нововведения.

Из схемы инновационного процесса хорошо прослеживается, на каких этапах необходимо финансировать инновационную экономику, в основе которой лежит интеллектуальный капитал. Сфера образования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей, во многом определяющих создание инновационного климата и конкурентоспособность экономики в целом.

Именно интеллектуальный капитал задает темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке.

Необходимость постоянного обучения и развития персонала обусловлена развитием науки и техники, динамикой внешней среды, изменением спроса потребителей, новые предложения конкурентов и т.п. Естественно, что постоянное производственное обучение требует определенных инвестиций в интеллектуальный капитал.

Обучение в институте – это прямые инвестиции в интеллектуальный капитал. Причем размер интеллектуального капитала будет определяться не столько наличием соответствующего диплома, сколько теми знаниями, которые получают за годы обучения в институте. По утверждению Лестера Туроу, профессора менеджмента и экономики в Массачусетском технологическом институте (Кембридж), «инвестиции в образование – это очень своеобразные инвестиции». Но тема инвестиций в интеллектуальный капитал не ограничивается только инвестициями в образование, а самой теме человеческого капитала посвящено значительное число работ западных экономистов. Именно поэтому существует необходимость вкладывать инвестиции в интеллектуальный капитал, с целью в развития инновационной экономики.

С экономической точки зрения, инвестиции в интеллектуальный капитал – это затраты, произведенные в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов как отдельных носителей капитала, так и общества в целом. Поэтому общепринято использовать в анализе эффективности таких инвестиций показатели социально-экономического развития страны или региона.

Данный вид инвестиций неоднороден по своему составу и разделен по отраслям социальной сферы: [6]

- расходы на образование, включая общее, специальное, подготовку на рабочем месте, повышение квалификации;
- расходы на медицинское обслуживание, создание бытовых условий и улучшение среды обитания, которые удлиняют срок жизни и повышают работоспособность;
- расходы на поддержание мобильности трудовых ресурсов.

Таким образом, инвестиции в капитал здоровья являются базой для интеллектуального капитала вообще, так как продлевают трудоспособный отрезок жизни человека и, таким образом, замедляют физический износ интеллектуального капитала. Инвестиции в капитал образования формируют квалифицированные и более производительные трудовые ресурсы. Чтобы получить отдачу от интеллектуальной деятельности, необходимо создать условия, при которых новейшие разработки найдут реальных заказчиков. Надо стимулировать промышленные производства, заказывающие и внедряющие научные разработки. Нужно совершенствовать действующее законодательство и правоприменительную практику, призванные защищать авторские права на интеллектуальную собственность. Нельзя забывать и о подготовке специалистов, и об организации постоянного мониторинга инновационной активности.

Для того чтобы понять, насколько необходимо вкладывать инвестиции в интеллектуальный капитал с целью развития инновационной экономики, рассмотрим место России по уровню наукоемкости и инновационного развития в мире (таблица 1). В обобщенном виде место современной России в мировом технологическом пространстве можно характеризовать двумя группами показателей: на входе – уровнем наукоемкости, на выходе – уровнем эффективности и конкурентоспособности. (2)

Место России по уровню наукоемкости и инновационного развития [4]

Страна	Доля расходов на исследования и разработки ВВП, %	Численность ученых и инженеров, занятых исследованиями и разработками (на 10 тыс. населения)	Текущий индекс конкурентоспособного роста GCI (место в мире) ¹	Доля высокотехнологичной продукции в товарном экспорте, %	Доля мирового экспорта информационного оборудования, %	Производительность труда (тыс. долл.), ВВП на одного занятого
США	2,69	41,0	2	32	13,0	73,1
Китай	1,00	5,5	44	20	7,1	7,2
Япония	2,98	51,0	11	26	9,7	56,0
Индия	1,23	1,6	56	6	0,07	4,9
Германия	2,48	31,6	13	18	4,8	56,0
Франция	2,15	27,2	26	23	3,4	56,5
Великобритания	1,87	26,7	15	31	5,3	54,5
Италия	1,04	11,3	41	10	1,1	56,5
Россия	1,00	34,8	63	8	0,04	18,0
Канада	1,84	29,9	16	15	1,2	60,0

Из таблицы видно, что по индексу конкурентоспособного роста Россия уходит на все более дальние позиции. Сейчас Россия находится на 70-м месте [2]. Таким образом, в стране еще не создана не только инновационная система, характерная для экономики знаний, но просто – для современной рыночной экономики. Все это связано с тем, что только в 2002 г. был принят первый программный документ – «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 г. и на дальнейшую перспективу». Этот документ предполагает стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации; содействие интеграции их научного потенциала на приоритетных направлениях науки, технологий и техники, развитие муниципальных образований с высоким научно-техническим потенциалом, имеющих статус наукоградов. Из это-

¹ GCI – Growth Competitiveness Index – индекс конкурентоспособного роста – отражает способность национальных экономик к динамичному развитию в течение следующих пяти лет на основе новых знаний и технологий.

го можно сделать вывод, что если бы этот документ был принят намного раньше, то инновационная система, характерная для экономики знаний функционировала бы гораздо лучше.

Сегодня для развития инновационной экономики и интеллектуального капитала необходимо решить ряд важнейших проблем, так как инновации и интеллект декларирует все, но пока мало что сделано реально. Прежде всего, это задачи государственного управления, связанные с четкой нормативно-правовой регламентацией. Необходимо разграничение сфер ответственности и бюджетных полномочий между федеральными и региональными органами власти. Региональная система должна четко соблюдать следующие пункты финансовой поддержки инновационной деятельности (2):

- субсидии и субвенции из федерального бюджета, заказчиками которых выступают федеральные органы власти;
- целевые средства местных бюджетов;
- отчисления государственных внебюджетных фондов для реализации проектов, имеющих региональное и федеральное значение, а также оставляемые в распоряжении региона средства от суммы перечислений, находящихся на данной территории предприятий и организаций в федеральные внебюджетные фонды, связанные с НИОКР, инвестированием в модернизацию производства и технологическое обновление (в размере 5–10%);
- доходы от реализации региональных программ и проектов;
- отчисление от доходов хозяйствующих субъектов, созданных на средства региональных органов власти или при их содействии;
- доходы от фондовых операций с акциями и ценными бумагами субъектов инновационной деятельности региона;
- добровольные взносы хозяйствующих субъектов и граждан, направляемые на финансирование инновационных процессов;
- иностранные вклады, пожертвования и инвестиции от юридических и физических лиц, способствующие продвижению результатов инновационной деятельности на внешний рынок;
- заемные средства, привлекаемые на условиях платности, срочности и возвратности.

Важным направлением государственной политики в научно-технологической сфере должна стать поддержка малых предприятий, имеющих дело с инновациями. Именно они «вытягивают» наиболее рискованную фазу инновационного цикла и испытания товара на рынке, это своеобразная апробация для крупных предприятий. Их деятельность обычно тесно связывается с приоритетами социально-экономического развития региона и, соответственно, должна поддерживаться региональными органами управления. Но и на федеральном уровне должно быть обеспечено выполнение всех предусмотренных законодательством мер (в том числе участие малого бизнеса в выполнении госзаказа).

Также существует проблема, связанная с финансово-экономическим обеспечением инновационной деятельности. В России нет закона об инновационной политике, а у Министерства финансов РФ, следовательно, нет такой статьи расходов. Во всем мире источником развития инновационной экономики являются кредиты. Но и этот инструмент используется не эффективно.

Россия – страна огромных интеллектуальных и природных ресурсов, родина многих передовых технологий и прогрессивных идей, все еще образованного населения. Есть и отличная школа, и хорошо подготовленные кадры. А самое главное, интеллект – это постоянно возобновляемый ресурс (в отличие от невозобновляемых ресурсов недр).

ЛИТЕРАТУРА

1. Баркер А. Алхимия инноваций / А. Баркер. – М.: Вершина, 2000.
2. Балдин К.В. Инновационный менеджмент / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов, А.С. Воробьев. – М.: Издательский центр «Академия», 2008.
3. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом: Учебник / Под ред. В.В. Глухова. – СПб.: Издательство «Лань», 2001. 544 с.
4. Дынкин А. Экономика знаний в России и мире (Электронный ресурс) // Российская государственная библиотека. – М., 2004. Режим доступа [http:// fp6.csr.ru/news/data/dynkin.doc](http://fp6.csr.ru/news/data/dynkin.doc)

5. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996.
6. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003.
7. Маренков Н.Л. Инноватика: учеб. пособие / Н.Л. Маренков. – М.: КомКнига, 2005.
8. Масленникова Н.П. Менеджмент в инновационной сфере / Н.П. Масленникова, А.В. Желтененко. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2005.
9. Слезингер Г.Э. Социальная экономика: Учебник. – М.: ДИС, 2001. 366 с.
10. Социальная политика: Учебник / Под ред. Волгина Н.А. – М.: Издательство «Экзамен», 2004.
11. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения // Экономический лабиринт (дальневосточный экономико-правовой журнал). 2002, № 4 (45).
12. Эффективный экономический рост: теория и практика / Науч. ред. проф. Т.В. Чечелева. – М.: ФА, 2001.
13. The Global Information Technology Report 2001–2002: Readiness for the Networked World/ Managing Editor Geoffrey Kirkman. [http:// www.oup-usa.org/reports/](http://www.oup-usa.org/reports/).
14. Gilfason T. Nature, Power and Growth. // Экон. журн. ГУ – ВШЭ, 2001.

ГАМЗАЕВА Ф.К.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КООПЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ЦЕННОСТИ, ПРИНЦИПЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Современное развитие экономики предполагает развитие разнообразных форм хозяйствования, основанных на развитии долговременных связей. Российская экономика, пережив период спада, развивается, расширяется и углубляется.

Важной частью экономики страны является сельское хозяйство, которое испытывает в настоящее время трудности и находится в кризисном состоянии. Современные сельскохозяйственные организации зачастую убыточны. Сельскохозяйственные товаропроизводители испытывают нехватку ресурсов – рынок финансовых услуг недоступен, отдача от вложенного капитала низкая. Изношена материально-техническая база и отсутствует система технического обслуживания. Разрушены ранее существовавшие связи. Рост безработицы на селе, потеря налаженной кадровой структуры и социальной инфраструктуры. Низкий уровень доходов в сельском хозяйстве. Монопольные позиции посреднических структур и организаций других сфер АПК возросли. Недостаточная государственная поддержка сельскохозяйственного производства.

Все эти нерешенные задачи, требуют внимательного и углубленного изучения. Опыт зарубежных стран позволяет использовать, как один из вариантов решения, развития кооперации на селе, она стала объективной необходимостью. Т.к. организационные формы сельскохозяйственной кооперации быстро и комплексно реагируют на изменяющийся спрос, позволяют использовать местные условия и предпринимательские способности производителей. Кооперация позволяет мобильно развивать агропромышленный комплекс.

Кооперация (с лат. cooperation сотрудничество) – форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвует в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда [8, с. 253].

Кооперация – это система новых, самостоятельных и добровольных группировок людей, устраиваемых ими для организации совместной работы в областях производства и обмена ценностей при условии оплаты прибылью не вложенный в дело капитал, а личной работы каждого участника, предоставляя капиталу лишь справедливый процент, обусловливаемый денежным рынком [3, с. 253].

В недрах кооперативного движения как движения общественного давно уже начала вырабатываться и, наконец, сложилась своеобразная идеология – идеология защиты интересов прежде всего людей физического и умственного труда, мелких собственников, относительно небогатых потребителей товаров и услуг [2, с. 23].

Принципы – (с лат. *prīncipiū* основа, начало) – основные, исходные положения какой-либо теории, учения; руководящие идеи, основные правила деятельности [8, с. 253].

Кооперативные принципы представляют собой основные, исходные положения кооперативной деятельности, ее руководящие идеи, основные правила внутреннего устройства кооперативных организаций, их взаимодействия друг с другом и с окружающим внешним миром (государственными учреждениями и, деловыми фирмами).

Кооперативные принципы – это модель поведения, алгоритм действия членов кооператива и его выборных органов. Это то, что касается каждого кооператора: статус членства, характер управления и контроля, порядок распределения прибылей, обязательные определенные виды общественной деятельности, коммерческое или иное сотрудничество между кооперативами [5, с. 85].

Кооперативные ценности и принципы, сформулированные Всемирным кооперативным конгрессом, который состоялся в г. Манчестере (Великобритания) в 1995 году.

Кооперативы основаны на ценностях самопомощи, взаимной ответственности, демократии, равенства, справедливости и солидарности. По традициям основоположников движения члены кооперативов придерживаются таких этических ценностей, как честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.

Кооперативные принципы являются путеводителем, с помощью которого кооперативы внедряют свои ценности в жизнь [4, с. 3–4].

1. Добровольное и открытое членство. Кооперативы являются добровольными организациями, открытыми для всех людей, способных пользоваться их услугами и нести ответственность, связанную с членством, без ограничений в области пола, социальных, расовых, политических религиозных принадлежностей людей.

Любой гражданин имеет право вступить в кооператив и пользоваться экономическими преимуществами кооператива, а также свободно выходит из кооператива. Одновременно он берет на себя часть ответственности.

Кооператив не обязан принимать каждого, кто подает заявление, и в праве исключать членов кооператива за нарушение интересов других членов и уставных требований [7, с. 23].

2. Демократический контроль, осуществляемый членами кооператива. Кооперативы являются демократическими организациями, контролируемые их членами, принимающими активное участие в разработке политики и принятии решений. Все выборные представители, мужчины и женщины, подотчетны членам кооператива. В первичных кооперативах члены имеют равное право голоса (один член – один голос), а кооперативные объединения других уровней также основаны на демократических принципах.

3. Экономическое участие членов кооператива. Члены своими долями образуют и демократически контролируют капитал своих кооперативов. Члены кооператива обычно получают ограниченное вознаграждение на внесенный паевой капитал, что является условием членства.

Члены кооператива осуществляют взносы в образование средств своего кооператива и на демократических началах контролируют эти средства. Прибыль кооператива может использоваться в различных направлениях:

- для развития кооператива, но чтобы не возникли экономические и финансовые трудности;
- вознаграждение членов кооператива соответственно их участию в делах кооператива;
- развитие различных видов деятельности с согласия членов кооператива.

Все члены кооператива имеют равные права в принятии решения.

4. Автономия и независимость. Кооперативы – автономные организации взаимопомощи, контролируемые своими членами. Если они заключают соглашения с другими ор-

ганизациями, включая правительственные, или же пополняют свой капитал из внешних источников, они это делают только на условиях, обеспечивающих членам сохранение демократического контроля и кооперативной автономии.

Кооперативы вступают во взаимоотношения с государством по поводу налоговой, экономической и социальной политики. Также заключают договора с другими организациями по различным проектам.

5. Образование, повышение квалификации и информация. Кооперативы обеспечивают образование и повышение квалификации своим членам, выборным представителям, наемным управляющим и работникам с тем, чтобы те смогли внести эффективный вклад в развитие своих кооперативов. Они информируют общественность – особенно молодежь и общественных деятелей – о том, что представляют собой кооперативы и какую пользу они приносят.

Члены кооператива должны быть обученными, образованными, информированными. Кооператив способствует повышению квалификации, изучению передового опыта, т.к. образованные члены кооператива способствуют эффективной деятельности кооператива.

Информация о работе кооператива должна быть достоверной, своевременной и доступной всем его членам.

6. Сотрудничество между кооперативами. Кооперативы более эффективно обслуживают своих членов и укрепляют кооперативное движение, развивая сотрудничество на местном, национальном, региональном и международном уровнях.

Кооперативы, чтобы выдержать конкуренцию с крупными частными предприятиями и добиваться положительных результатов деятельности на благо своих членов, объединяются в национальные организации, последние – в сферу международной кооперации. Такое сотрудничество важно в условиях глобализации рынков.

7. Забота об обществе. Уделяя основное внимание нуждам и потребностям своих членов, кооперативы также заботятся о постоянном развитии своих обществ. Обеспечивая интересы своих членов, кооперативы обеспечивают интересы общества, способствуя его успешному развитию – создание дополнительных рабочих мест, решение проблем экологии, повышение благосостояния развития социальной сферы.

Кооператив создается и функционирует на основе следующих принципов.

1. Добровольности членства в кооперативе – добровольность вступления и добровольность выхода из кооператива. Члены кооператива имеют обязанности и права, несут ответственность и риск.
2. Взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в его производственной и иной хозяйственной деятельности.
3. Распределения прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива – исключается уравнительность между членами кооператива. Каждому члену кооператива обеспечивается справедливость в соответствии со степенью его участия в деятельности кооператива.
4. Ограничения участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами – в делах кооператива, в принятии решений должны участвовать члены кооператива.
5. Ограничения дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива – размер выплат по результатам деятельности кооператива ограничен размерами взноса каждого члена кооператива.
6. Управления деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос) – является основой управления кооперативом. В этом отличие его от акционерных обществ.
7. Доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов. Члены кооператива имеют право иметь информацию о деятельности кооператива, что необходимо для принятия правильных решений и контроля над исполнительными органами кооператива.

Кооператив – ячейка особой формы общественного движения, что достигается принятыми ценностями и принципами.

Классификация кооперативов означает систематизацию, деление их на виды (классы, группы) по наиболее существенным признакам с учетом тех или иных сходств и различий. Необходимость классификации вызывается огромным разнообразием имеющихся в современном мире кооперативов: статистика насчитывает как минимум 130 их видов и подвидов (разновидностей) [2, с. 32].

Классификация кооперативов в России подразделяет кооперативы на производственные (созданный гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции) и потребительские (создаются фермерами и юридическими лицами, ведущими аграрное производство) и характеризуют их как коммерческие или некоммерческие организации.

Известный российский теоретик М.И. Туган-Барановский определил основное деление кооперативов. По степени сложности своих целей и функций кооперативы подразделяются на ставящие перед собой относительно простые цели и задачи (объединяют людей для общего владения предприятием) и ставящие сложные цели и задачи (объединяют людей для совместного труда).

С учетом возрастающей степени сложности функций и задач кооперативы подразделяются: 1) кредитные кооперативы; 2) потребительские общества; 3) домостроительные общества; 4) закупочные (снабженческие) товарищества; 5) товарищества по сбыту; 6) товарищества по переработке; 7) производительно-подсобные артели; 8) трудовые артели; 9) производительные (производственные) артели.

В современных условиях, профессор Российского университета кооперации К.И. Вахитов предлагает классификацию кооперативов по семи следующим признакам.

По месту, занимаемому в кооперативной системе, все кооперативные общества подразделяются на первичные (объединяющие граждан), вторичные (объединяют первичные), третичные – создают союз союзов (его членами опять-таки являются юридические лица) – международный кооперативный союз – Международным кооперативным альянсом.

В зависимости от правового положения различают кооперативы неформальные (участники официально не фиксировали свои договоренности) и юридически оформленные (зарегистрированные в государственном органе).

По местоположению кооперативы бывают городские и сельские, районные, межрайонные, областные и др.

По величине, масштабу деятельности кооперативы могут быть крупные, средние и мелкие. Критериями деления служит объем хозяйственной работы, численность членов кооператива, территория, на которой проживают люди, пользующиеся его услугами.

По социальному составу членов кооператива рабочие (пролетарские), крестьянские (фермерские), ремесленников и кустарей, всеобщие, кастовые.

По времени возникновения и особенностям своей деятельности кооперативы подразделяют на традиционные (потребительские, жилищные, страховые) и современные (исследовательские, внедренческие, консультационные, маркетинговые и проч.).

По продолжительности функционирования выделяют кооперативы, созданные на определенный срок (временные, сезонные) и имеющие бессрочный характер.

По сферам деятельности различают кооперативы – в сфере производства и сфере обращения.

Кооперация способствует углублению рыночных изменений в сельском хозяйстве. Именно она может обеспечить оптимальное сочетание интересов всех субъектов хозяйствования. Государство должно способствовать развитию сельскохозяйственных кооперативов, т.к. именно с помощью них можно решить вопросы социального переустройства села.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахитов К.И. История потребительской кооперации России. – М.: Дашков и К°, 2008. 400 с.
2. Гибнер Н.П. Система кооперации. – М., 1911.
3. «Декларация о кооперативной идентичности». – Review of International Cooperation (Женева), 1995.
4. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие. – М., 1999.

5. Панаедова Г.И. Теория, история и опыт кооперативного кредитования – Ставрополь: РИО ИДНК, 2005. 200 с.
6. Петранева Г.А., Агибров Ю.И., Ахметов Р.Г. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. – М.: КолосС, 2005. 223 с.

БЕЛОУСОВ А.И., МАРЧЕНКО Н.Е.

УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ КООРДИНАТ

Отличительной чертой собственно современных подходов к определению устойчивости лежит широкая трактовка такой общеполитической категории как – система. Рассматривая систему как основу понятия устойчивости, она целой группой экономистов природопользователей и, прежде всего, Реймерсом рассматривается как, информационно-саморазвивающаяся термодинамически открытая совокупность экологических составляющих, взаимодействие которых в условиях конкретности места и времени позволяет обеспечивать превышение внутренних закономерных общественных вещественных потоков над внешним воздействием и на этой основе неопределённо долгую саморегуляцию и развитие данного образования.

Применительно к экономической трактовке это может быть интерпретировано, как превышение воспроизводственных и экспортных возможностей конкретной экономической системы над другими. Однако, такая возможность носит по отношению к экономике, по сути дела абстрактный характер, поскольку необходимо принимать во внимание действующие в природе и экономике механизмы регуляции происходящих в них процессов. В природных биоценозах естественного типа не испытывающих на себе масштабного антропогенного воздействия такая саморегуляция происходит в рамках внутреннего развития системы, носящей долгоэволюционный, а в ряде случаев и инертный характер без выраженных признаков осознанного управления, хотя такого рода естественные природные системы ныне встречаются крайне редко.

В этой связи мы считаем, что упор на социальную, или на биологическую сторону концепции устойчивого развития нельзя считать состоятельными. Более того, построить лишь на основе этих научных направлений, теорию устойчивости нельзя, поскольку они искусственно открывают человека из единого эволюционного процесса развития окружающей среды. Рассмотренные выше концептуальные установки, в том числе концепция перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития, в основном содержит набор мероприятий, который следовало бы осуществить, хотя этот набор и согласован с документами конференции ООН по охране окружающей среды в Рио-де-Жанейро [5].

В этой связи повышенный интерес вызывают попытки ряда исследователей увязывать социальные идеи эколого-экономического устойчивого пути развития с современными достижениями научно-технического прогресса, и особенно так называемого информационного фактора.

Осмысление последнего, как средства построения и функционирования элементов окружающей среды безусловно представляется перспективным. Сомнения вызывают пути реализации этого направления, по сути дела синтез гипотетических информационного и ноосферного обществ, соединением в единое целое разнообразных сциентических и техницистических сценариев будущего экономического развития. Слабым местом здесь является практическая неизученность восходящих к прошлому истоков ноосферной концепции, отсутствие критического анализа её содержания, присущей ей антропоцентризм, сциентические и техносциентические варианты развития.

Существует и целый ряд так называемых «промежуточных научных позиций» носящих чисто практический характер. К последним можно отнести и взгляды, изложенные в ра-

ботах и трудах В.И. Данилова-Данильянца, В.М. Котлякова, М.Ф. Виноградова, Г.Г. Михайловского, А.С. Моница и т.д., а также большой группы зарубежных экологов и экономистов. Увязывая те или иные концептуальные установки с понятием устойчивого развития необходимо иметь в виду его смысловую нагрузку [4]. С нашей точки зрения основным смысловым содержанием устойчивого развития является реализация стратегия человека, своеобразие его пути к состоянию коэволюции общества и природы. В этом отношении интересным представляются рекомендации Всемирного банка, который в рамках концепции устойчивого развития предложил перейти от теории факторов экономического роста к теории устойчивого развития человека и его потенциала. Именно человек должен находиться в центре внимания человеческого общества, при одновременном наличии долговременных связей между экономическим ростом и развитием человека относительно независимо, особенно за короткие периоды времени. Предполагается, что развитие человека является конечной целью, а экономический рост – лишь средство для достижения этой конечной цели. Мерой развития человека предполагается считать не изобилие товаров и услуг, а степень обогащения материальной и духовной жизни общества. Это положение составляет основу новой теории роста человечества и моделей с помощью которых определяется воздействие человеческого фактора на темпы роста ВВП [7].

Концепция предложенная Всемирным банком предполагает одинаковый срок службы 25 лет для оценки всех элементов национального богатства, а ежегодный износ – в размере 4% годовых. Этот срок в четверть века может примерно характеризовать средний срок эксплуатации предприятий и природных ресурсов. За это время, по крайней мере теоретически, может произойти полная замена элементов национального богатства на новые, которые позволяют более эффективно вести хозяйство странам всего мира, обеспечивая практически непрерывный и устойчивый рост. В состав национального богатства при этом согласно этой концепции включаются природный капитал, произведённый капитал, человеческий капитал.

Вместе с тем, рассматривая указанный уровень износа в размере 4% необходимо признать его достаточно условный уровень, поскольку часть капитала выбывает более интенсивно, например вычислительная техника и информационные технологии, однако ряд зданий, месторождений природных ресурсов, сооружений, чаще всего функционируют более длительное время. Следовательно, 25-летний срок функционирования капитала, как некоего усреднённого показателя, является важным, хотя и небесспорным критерием [1].

По сути дела Всемирный банк предлагает перейти от теории фактов экономического роста к теории устойчивого развития человека и его потенциала. Именно человек должен находиться в центре внимания человеческого общества, при одновременном предположении наличия долговременной связи между экономическим ростом и развитием человека, хотя эти категории развиваются относительно самостоятельно.

В этом отношении необходимо отметить, что развитие человека является конечной целью, а экономический рост – это средство для достижения этой конечной цели. Мерой такого развития предполагается считать не изобилие товаров и услуг, а степень насыщения людей материальной и духовной культурой. Эти моменты составляют основу новой теории роста человечества и моделей, с помощью которых определяется воздействие человеческого фактора на темпы роста ВВП.

Концепция оценки национального богатства, по мнению экспертов Всемирного банка, предполагает, что именно человек является движущей силой общества.

К числу существенных недостатков этой концепции является недоучёт вклада домашних хозяйств. Кроме этого, ещё не далеко в полной мере выработаны методы позволяющие сбалансировать спрос и предложение на «человеческий капитал», чтобы общество могло динамично развиваться и обосновывать соответствующие государственные мероприятия.

В качестве составляющих человеческого капитала выступает уровень образования, материального благосостояния здоровья. Развитие указанных составляющих является одним из факторов способствующих улучшению социально-экономического положения в стране,

и для его измерения используется большая группа разнообразных показателей, одним из важнейших из них является индекс развития человеческого потенциала [2].

В целом же развитие признаётся устойчивым, если сумма произведённого, природного и человеческого капитала не должна снижаться.

В качестве оценки уровня устойчивости рассчитывают показатель действительной нормы накопления. Он определяется в виде доли суммы прироста трёх видов капитала в валовом внутреннем продукте:

Реальная норма накопления = прирост произведённого капитала + прирост природного капитала + прирост человеческого капитала / ВВП · 100%

Величина действительной нормы накопления положительное, если сумма национального капитала увеличивается, что говорит о том, что инвестиции в произведённый, природный и человеческий капитал должны быть больше, чем размер суммарного износа и истощения капитала. Необходимо отметить, что составные части национального богатства оцениваются различными экспертами, в том числе Всемирного банка по-разному.

В частности не разработаны единые принципы состава и оценки природных ресурсов, что осложняет проведение сравнительного анализа и учёта

Наше восприятие природы становится дуалистическим и стержневым моментом в таком восприятии становится представление о неравномерности. При этом, неравномерность может приводить не только к устойчивости, но и открывающей возможности для возникновения специфических ситуаций ибо спектр возможных способов существования объектов, в этом случае, значительно возрастает. Кроме этого, возникает историческая перспектива, то есть возможность появления других в ряде случаев более совершенных форм организации. Полностью детерминированная с точки зрения традиционных представлений, любая, в том числе эколого-экономическая система, рождает индетерминированный, хаотический процесс. Вместе с тем, полное игнорирование принципов детерминирования представляется неверным, что в частности отмечается и в общеполитической литературе. Скорее речь идёт об определённом, хотя и в ряде случаев существенном перетолковании, переинтерпритации наработанного материала в рамках новых теоретических представлений, позволяющих говорить о переходе от одного уровня понимания к другому. Новый подход к проблеме взаимосвязи устойчивости и неустойчивости позволяет определиться с понятием нестабильности, но ни как внешних форм проявления неустойчивости как это отмечается в работах Загайтова Б.Н., а как неустойчивость объекта по отношению к малым возмущениям. Ещё совсем недавно в классических подходах к проблеме устойчивости малые возмущения просто не рассматривались. В настоящее же время ряд крупных теоретиков как в области фундаментальных, так и прикладных исследований склоняются к трактовке нестабильности как неустойчивости объекта по отношению к малым возмущениям. Более того, малые возмущения и флуктуации на микроуровне влияют на макромасштабное поведение объекта, хотя такого рода влияния действительны лишь в определённых условиях и в том числе даже наличия положительных обратных связей. Определённые отличия существуют при характеристике устойчивости при её проявлении в однородной и неоднородной структурах. При этом следует отметить, что в моменты перехода от одного пути к другому в своеобразных переломных точках такого развития решающую роль играют малые возмущения, поскольку в них также проявляются неустойчивость и нестабильность. Иными словами устойчивость в современном понимании данной проблемы позволяет говорить о внутренних тенденциях присущих той или иной хозяйственной единице о наличии в последней некоего внутреннего измерения. С этих позиций устойчивость в общеполитическом понимании должна носить своеобразный колебательный характер. В одном режиме они локализуют и удерживают хаос в определённой форме, а в другом приближении момента обострения – само это удержание посредством положительной обратной связи способствует действию хаоса, что влечёт за собой статическое поведение системы [3].

В принципе рассмотренные выше интерпретации лежат в основе определения общео-экономических, финансовых и собственно учётно-аналитических аспектов этой проблемы. При этом финансовая устойчивость рассматривается как основной стержневой эле-

мент в конкретизации данной научной дефиниции в системе экономических дисциплин, хотя само ее определение продолжает оставаться крайне проблематичным. Под финансовой устойчивостью понимают определенную стабильность финансового положения предприятия, состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. С этих позиций финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и выступает главным компонентом общей устойчивости хозяйствующего резидента, обеспечивающего сбалансированность или превышение доходов над расходами.

Рассматривая финансовую устойчивость как своеобразную характеристику уровня риска деятельности предприятия, необходимо более углубленное понимание сущности риска в экономических системах.

Известно, что сложившаяся стабильность еще не является гарантией длительного успеха на рынке. Последнее обусловлено в наличии конкурентной среды, в которой функционирует организация, сложной динамики рынка, порождающей смену потребностей, технологий производства, качественных характеристик продукции и т.д.

Изменяющиеся условия хозяйствования определяют новые взаимоотношения с заинтересованными лицами, что, в свою очередь, оказывает влияние на стоимость и деловой имидж организации. Это предполагает необходимость учета чувствительности предприятия к изменениям рыночной среды, предпочтениям заинтересованных деловых агентов и внешнего окружения. Поскольку оценка деловой репутации базируется на постулатах связанных с увеличением стоимости фирмы, то необходимо выстраивание определенной последовательности в оценке влияния рисков. Факторы риска, в настоящее время, связывают с тремя разновидностями:

- а) факторы обусловленные действиями деловых партнеров,
- б) факторы влияния внешней среды,
- в) факторы, вызванные внутренними характеристиками предприятия.

Именно последняя группа учитывает показатели устойчивости предприятия, которая и понимается как производная от параметров финансового состояния и положения предприятия. Более того в большинстве научных исследований не находят отражение и вопросы состояния окружающей природной среды, которые являются одним из основополагающих элементов в понимании и раскрытии устойчивого развития.

Особенность представленной последовательности возникновения и учета рисков заключается в том, что в нем отсутствует механизм отражения факторов неопределенности, хотя сейчас появились дополнительные моменты, учитывающие неопределенность и риск, связанные с внедрением в России стандартов МСФО – условными фактами хозяйственной деятельности. Вместе с тем, российская и особенно советская школа бухгалтерского учета характеризовались мощной юридической мантией.

В соответствии с ним учет следовало осуществлять в строгом соответствии с правовой базой, а в самом бухгалтерском учете отражались лишь факты хозяйственной жизни, которые имели документальное подтверждение, а, следовательно, обладали правовой силой. Иными словами, регистрировались действия, факты хозяйственной жизни, события и стоимостные оценки, фактически свершившиеся и подтвержденные документально. Такие же понятия как «условные обязательства», события после отчетной даты, «профессиональные суждения», реального учетного отражения не получали. Данные условные факты хозяйственной деятельности, в отличие от реальных, характеризуются неопределенностью, с разной степенью вероятности их осуществления.

Реальные факты, отражающие прошлые события имеют высокую вероятность однозначной и точной количественной интерпретации. Однако идентификация и оценка перспективных хозяйственных событий сопровождается ростом неопределенности и риска. Тем не менее, в бухгалтерской отчетности находят отражение как свершившиеся в прошлом события и факты, которые оказывают совершенно объективное влияние на деятельность предприятия, так и ряд предполагаемых событий, имеющих оп-

ределенную степень риска и отнесенные к условным фактам хозяйственной жизни. С этих позиций следует различать показатели, характеризующие реально происшедшие производственно-хозяйственные операции, имеющие документальное и правовое подтверждение, а также показатели и параметры, отражающие будущие хозяйственные ситуации и события с той или иной степенью вероятности и достоверности (события после отчетной даты).

Важнейшее различие здесь заключается даже не в возможности их документационного подтверждения (оно не сложно в принципе) и даже не в юридической силе (во многом зависящей от интерпретации событий), а в наличии границ значений риска или неопределенности.

Условные факты хозяйственной жизни в отличие от тех, что реально произошли, характеризуются весьма большим диапазоном достоверности (риска) – от возможности их идентификации и определения с небольшим риском, до практической невозможности признания и оценки (при очень высоком уровне риска). Отсюда возникают достаточно сложные проблемы о выборе различных оценок и допустимости их отражения в учете [6]. В качестве одного из самых объективных подходов следует считать использование принципа существенности, определяющего необходимость фиксации только тех данных, которые целесообразно использовать для принятия решений с требуемой точностью и достоверностью. В принципе отражая только реальные факты хозяйственной жизни можно достаточно близко подойти к максимальной точности, хотя очень часто более важным является знание приблизительных данных, позволяющих оперативно повлиять на развитие событий.

Другим проблемным моментом является фиксация всей совокупности фактов хозяйственной жизни, что существенно усложняет анализ ситуации. В результате возникающей неточности в обосновании вероятности указанных фактов их стоимостной оценки могут возникнуть неприемлемые для управления расхождения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая кооперативная стратегия/ Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Кантуревского. – СПб.: Издательство «Питер». 1999.
2. Апчепч А. Управленческий учет: принципы и практика/ Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия 50 способов. – Ростов н/Д: «Феникс», 2001.
4. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. – М.: Прогресс-Традиция, 2000.
5. Джорнон Ф. Стоимость, риск и контроль: динамический прогресс, нуждающийся в интеграции.// Пикфорд Дж. Управление рисками/ Пер. с англ. О.Н. Матвеевой. – М.: «Вершина», 2004.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов: /Пер. с англ./ Под ред. Н.Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Экономика фирмы/ Под ред. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2006.

ПАСЬКО Е.А., КОБЫЛАТОВА М.Ф.

ВАРИАНТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КРУПНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В отечественной практике структурного оздоровления социально-экономических систем получило распространение несколько вариантов реструктуризации предприятий. Они различаются порядком реализации технологического регламента и имеют различный уровень результативности. Наиболее часто используемым считается способ передачи прав собственности на неиспользуемые основные фонды.

Данный вариант является наиболее простым и выгодным для крупных агропромышленных структур. Как правило, их основные фонды используются не полностью и нередко являются своего рода балластом. Во-первых, не приносят желаемого дохода. Во-вторых, наличие таких фондов негативно сказывается на структуре баланса, вызывая чрезмерное ее утяжеление и в конечном счете затрудняя взаимодействие с кредитными организациями, что отражается на наличии оборотных средств. Крупным сельхозпредприятиям зачастую выгодно избавиться от неиспользуемых основных фондов, которые необходимы крестьянским (фермерским) хозяйствам (КФХ). Последние, имея более легкий доступ к кредитным средствам, могут помочь первым в решении проблемы погашения задолженности и поиска оборотных средств. Таким образом, современное состояние экономических отношений в России обуславливает необходимость взаимосвязанного развития крупных сельхозпредприятий и КФХ. Рассмотрим три наиболее важных механизма взаимодействия.

1. Продажа неиспользуемых основных фондов эффективным фермерским хозяйствам. К преимуществам данной процедуры относится быстрое получение значительной суммы денежных средств, в которых крупные сельхозпредприятия остро нуждаются. Более того, для сельхозпредприятий, финансовое положение которых является очень тяжелым, такой подход можно определить не только как оптимальный, но и единственно целесообразный.

К недостаткам такого способа можно отнести безвозвратную потерю части основных фондов, а, следовательно, отсутствие возможности быстро (без новых капиталовложений) увеличить объем производства. Очевидно, что для сельхозпредприятий, находящихся на грани банкротства, это неактуально. Для тех, кто испытывает временные трудности, такой подход можно охарактеризовать как излишне радикальный. С другой стороны, КФХ не всегда может позволить себе покупку основных средств.

2. Передача КФХ части основных фондов на основании договора аренды. Из активов реструктуризируемого сельхозпредприятия в качестве объектов аренды могут выступать производственные и непроизводственные основные фонды [1]. При этом из их состава исключается часть непроизводственных, т.е. функционирующий жилой фонд, коммерческое использование которого невозможно. Исключаются также активы, приносящие собственнику доход, превышающий величину потенциальной арендной платы.

Арендная плата складывается из суммы амортизационных отчислений и комиссионных, выплачиваемых арендодателю за предоставление имущества в хозяйственное пользование, представляющих собой процент от стоимости передаваемого имущества (как правило, близкий к проценту по долгосрочному банковскому кредиту). В случае, если арендатор связан с арендодателем поставками продукции (услуг производственного характера), в величину арендной платы может быть зачтена стоимость поставок [3].

Имущество, передаваемое в аренду, может быть оценено по остаточной стоимости либо на основе сложившейся величины договорных цен на имущество, обладающее соответствующими эксплуатационными характеристиками. В случае, если арендатор связан с арендодателем поставками продукции (услуг производственного характера), арендодатель на момент заключения договора аренды имеет значительную задолженность перед арендатором, стоимость передаваемого имущества может быть уменьшена на величину задолженности. Тот же самый механизм зачета может быть применен, если имущество выкупается

арендатором у арендодателя. Если арендодатель, приобретающий у арендатора продукцию (услуги производственного характера), не в состоянии своевременно рассчитываться за поставки, сумма долга может списываться при периодическом перезаключении договора аренды. Менее очевидна целесообразность аренды в отношении имущества вспомогательного производства.

Если технико-экономический вариант реструктуризации предполагает сохранение подразделений основного производства, то в структуре сельхозпредприятия встает вопрос о сохранении производственно-технологических связей между организационно разделяемыми частями имущественного комплекса. Предметом сравнения при принятии решения являются отпускные цены внутреннего оборота (удельные затраты на содержание подразделений вспомогательного производства), ориентировочные затраты предприятия на приобретение услуг будущих КФХ, образованных на основе этих подразделений (договорные цены) и поступления от арендных платежей.

Если разница между затратами на продукцию (услуги производственного характера) после разделения и рассчитанными за этот же срок арендными платежами будет меньше затрат до разделения, то сдача в аренду имущества подразделений вспомогательного производства КФХ, образованным на их основе, для реструктуризируемого сельхозпредприятия будет экономически целесообразна. Таким образом, арендодателю (крупному сельхозпредприятию) передача части имущества в возмездное пользование позволяет:

- возместить расходы на содержание имущества;
- улучшить структуру баланса и повысить рентабельность активов;
- сделать более выгодными условия поставок ресурсов, (например, сельскохозяйственного сырья), если арендатором выступают подразделения вспомогательного производства, преобразованные в КФХ;
- получать доходы, не принимая на себя риски хозяйственной деятельности.

Арендатору (КФХ) использование имущества крупных сельхозпредприятий сулит также значительные преимущества:

- осуществлять хозяйственную деятельность без крупных первоначальных капитальных вложений;
- выкупить арендуемое имущество по истечении срока аренды и при условии внесения выкупной стоимости;
- возможность списывать арендные платежи на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую прибыль;
- избежать уплаты налога на имущество при пользовании этим имуществом.

3. Проведение взаимозачетов между крупной структурой и предприятиями-кредиторами. Представим ситуацию, когда крупное сельхозпредприятие имеет большие суммы задолженности перед контрагентами и местным бюджетом, не имея при этом «живых» денежных средств, а следовательно, возможности покрыть долги и отвечать по текущим обязательствам [5]. Кредиторы же требуют немедленного погашения задолженности, включая штрафы, пени и т.п. Именно в такой ситуации сельхозпредприятию не остается другого выбора кроме предложения о проведении взаимозачета, при котором реальная стоимость части основных фондов предприятия будет равна сумме задолженности.

Сам механизм взаимозачета достаточно типичен и не представляет особого интереса. Гораздо привлекательнее подход к передаче имущества во владение КФХ со стороны предприятий-кредиторов и местной власти. Оба новых владельца могут продать основные средства КФХ, сдать в аренду или использовать в качестве взноса в уставный капитал образуемых КФХ. Положительной стороной при покупке основных средств КФХ является получение недорогого (по сравнению с новым) имущества в собственность. Отрицательных сторон в данном варианте намного больше:

- необходимость единовременной выплаты сравнительно большой суммы средств до того момента, как имущество начнет окупаться;
- обязанность уплаты налога на имущество;
- в случае недостатка собственных ресурсов – получение заемных средств, а следовательно, возникновение дополнительных расходов по обслуживанию долга;
- сложность реализации имущества в будущем, если надобность в нем отпадет.

Получение основных средств в аренду означает для КФХ, с одной стороны, отсутствие необходимости уплаты налога на имущество, снижение величины налогооблагаемой прибыли за счет арендной платы и сохранение ликвидной структуры баланса, и с другой – отсутствие права собственности в отношении имущества. В ряде случаев, возможно, что арендная плата превысит экономию на налогах, амортизации и процентах по займам. В пользу получения основных средств КФХ в качестве взноса в уставный капитал говорит передача имущества в собственность; формирование капитала за счет собственных средств; поддержка со стороны учредителя, а если последним является местная власть – льготного режима производственно-хозяйственной деятельности. Против же такого решения выступает необходимость уплаты налога на имущество, а также отчисления части прибыли в качестве дивидендов учредителям и тем самым сохранения зависимости от них. На наш взгляд, наиболее удачным является вариант, при котором основные средства передаются КФХ на условиях аренды.

Заслуживает внимания способ вычленения каких-либо подразделений из общей структуры в самостоятельные сельхозпредприятия.

Основная причина неэффективности непрофильных и вспомогательных производств на крупном сельхозпредприятии – незначительность их вклада в общие финансовые результаты работы. Крупному сельхозпредприятию проще содержать небольшие убыточные производства, чем тратить средства на их оздоровление. С этой точки зрения появление собственника, для которого непрофильное производство окажется основным, несомненно, должно положительно повлиять на результаты хозяйственной деятельности [4].

Таким образом, в качестве общего условия целесообразности вычленения является более высокая прогнозируемая эффективность функционирования подразделения вне крупного сельхозпредприятия, чем в его составе. Принятие решения по поводу того, какие подразделения целесообразно вычленять из структуры крупного сельхозпредприятия, должно основываться на анализе, во-первых, спроса на продукцию подразделения вне предприятия, а, во-вторых, степени гибкости производственного процесса каждого подразделения, т.е. без существенных изменений технологии перейти на выпуск другого вида продукции и, в-третьих, степени взаимной производственно-технологической зависимости подразделений.

Убыточность основного производства по организационно-экономическим (не связанным с инвестициями и структурными изменениями) причинам свидетельствует о возможности вычленения, если давление убыточных вспомогательных и непрофильных производств на издержки основного производства ощутимо, и вспомогательные производства имеют более эффективные каналы реализации своей продукции (услуг) и, соответственно, могут быть прибыльными. В отдельных случаях сохранение вспомогательных (непрофильных) производств в структуре крупного сельхозпредприятия более целесообразно, чем их вычленение. В большей степени сказанное касается вспомогательных подразделений, особенно если приемлемых альтернатив их продукции (услугам) у крупного сельхозпредприятия нет.

В меньшей степени это относится к непрофильным производствам, если они не используют условия и косвенные результаты деятельности крупного сельхозпредприятия [2]. Возможности самостоятельной хозяйственной деятельности вспомогательного (непрофильного) подразделения определяются:

- наличием товарного выпуска и долей последнего в общем объеме производства;
- фактическими темпами роста товарного выпуска (в натуральном выражении и по стоимости) и требуемыми для обеспечения безубыточной работы сельхозпредприятия в случае прекращения основного производства;
- уровнем рентабельности товарной продукции;
- фактической (и прогнозируемой после вычленения) степенью технологической зависимости от других подразделений сельхозпредприятия (например, измеряемой долей затрат на продукцию этих подразделений в себестоимости производства).

Таким образом, общим условием вычленения вспомогательных (непрофильных) подразделений является наличие спроса на их продукцию (услуги), достаточного для того, чтобы компенсировать сокращение загрузки мощностей в результате закрытия основного

производства. Результатом вычленения может быть образование нового сельхозпредприятия любого размера. Создание крупного сельхозпредприятия возможно в случае вычленения какого-либо передела основного производства. Экономической предпосылкой образования именно такой производственной структуры считается значительный масштаб производства. Это предполагает, что есть:

- массовый рынок продукции вновь образованного сельхозпредприятия;
- сохраняется поточное предметно-специализированное производство;
- источником дохода являются низкая цена и высокая скорость оборота;
- вспомогательное (непрофильное) производство как подразделение производственной (социальной) инфраструктуры обслуживает локальные потребности и не рассчитано на массовый выпуск;
- вспомогательное (непрофильное) производство, являясь естественным монополистом в рамках ограниченной территории, имеет возможность, работая на низкоэластичный спрос, извлекать доход из высокой цены при низкой скорости оборота.

Таким образом, в качестве предпосылки образования КФХ на базе реструктурируемых крупных сельхозпредприятий выступает наличие не просто спроса, а именно низко эластичного по цене спроса на продукцию (услуги).

В некоторых случаях используется еще один вариант реструктуризации, при котором крупное сельхозпредприятие по собственной инициативе разделяется на несколько более мелких [7]. При этом руководство, как правило, прилагает максимум усилий к тому, чтобы основная сумма убытков и задолженности по всем статьям была отнесена только к одной из новых структур, а разделительные балансы всех других оставались бы «чистыми». При таком подходе первая структура со временем прекращает существование и своим имуществом покрывает задолженность всего крупного сельхозпредприятия. Все же остальные структуры оказываются свободными от долгов своего предшественника и при одновременном изменении организационной структуры, подхода к маркетингу и финансовой политики могут начать рентабельное производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Реструктуризация предприятия. // Экономика и учет труда. 2002. № 5. С. 46–61.
2. Реорганизация сельскохозяйственных предприятий: Товарищество на вере. – М.: Знак, 1998. 124 с.
3. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт. – М.: ПРИОР, 1998. 167 с.
4. Реформирование предприятий / изд. 2-е испр. и дополн. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2000. 266 с.
5. Тренев П. Н. и др. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт. – М.: ПРИОР, 1998. 112 с.
6. Тутунджян А. Реструктуризация предприятия. // Маркетинг. 2002. № 2. С. 88–95.
7. Ward W., Deren B. The Economics of Project Analysis: a Practitioner's Guide. (EDI Technical materials). – Washington, D.C., 1999. 318 p.

АНДРЕЕВА О. В.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ТРАНСПОРТНОЙ КОРПОРАЦИИ

Транспортная инфраструктура является важным элементом модернизирующейся российской экономики в свете повышения ее резистентности к глобальным кризисам. Конкурентоспособность транспортных компаний все в большей мере зависит не столько от

материальных ресурсов, сколько от наличия развитых средств коммуникации с клиентами и партнерами, объема накопленных сотрудниками профессиональных знаний и умений, а также возможностей их интенсивного использования. Устойчивость и доходность бизнеса во многом определяются скоростью реакции на изменение предпочтений потребителя. Скорость обращения знаний становится решающим фактором борьбы за конкурентные преимущества на рынке транспортных услуг.

Модернизационные процессы затрагивают не только базис производственной системы, но и надстройку, включающую широкий перечень типологизированных нематериальных активов. Их роль заключается в точной настройке и управлении бизнес-процессами, происходящими в реальном секторе. Буферизирующим кластером между материальными и нематериальными активами стал сектор поддержки принятия управленческих решений, основными инструментами которого являются информационные и телекоммуникационные технологии.

Безусловно, для обеспечения полной функциональности интегрированных информационных систем в корпоративном управлении, необходимо сочетание высокотехнологичных решений с программными продуктами, направленное на достижение как оперативных, так и стратегических целей.

Современные глобальные тенденции предъявляют очень серьезные требования к информационному обеспечению транспортного обслуживания: объективная, оперативная и достоверная информация о состоянии и нахождении грузов, безбумажные технологии документооборота, технологии электронной коммерции – все это должно быть обеспечено в современном транспортном процессе. Это объясняется стремлением снизить высокие транзакционные издержки, возникающие из-за наличия большого количества транзакций при осуществлении перевозок. В частности, логистика и формируемая концепция интер- и мультимодальности перевозочного процесса возможны только при допустимом уровне погрешности в управлении транспортными потоками. в противном случае полезный эффект будет нивелирован.

Перевозочный процесс – это многооперационный процесс, требующий значительных технических и человеческих ресурсов. Автоматизация процессов влечет за собой, с одной стороны, сокращение человеческого труда, и, как следствие, экономию в издержках, а с другой, повышает значимость информационных технологий в управлении перевозочным процессом, исполняющим одновременно как оптимизирующую функцию, так и функцию контроллинга.

ОАО «РЖД» активно внедряет информационные технологии, а так же обеспечивает собственную телекоммуникационную инфраструктуру. Так, ОАО «РЖД» создана уникальная Единая магистральная цифровая сеть связи, протяженностью более 52 тыс. км. Скорость передачи данных в рамках Единой магистральной цифровой сети связи составляет 2,5 Гбит/с, что эквивалентно производительности 30 тыс. традиционных телефонных каналов. За счет использования оптического волокна, пропускная способность сети может быть увеличена более чем на 2 порядка без прокладки дополнительных коммуникационных линий.

Единая магистральная цифровая сеть связи охватывает территорию, на которой проживает 90% населения страны и сосредоточены основные производственные мощности, причем конфигурация сети полностью соответствует транспортным коридорам направлений Запад-Восток и Север-Юг. Произведена стыковка со странами ближнего зарубежья, а так же ведется работа по стыковке со странами Балтии.

Мощная цифровая телекоммуникационная инфраструктура позволяет ОАО «РЖД» не только технически обеспечивать управление холдингом, но и выступать аутсорсером по отношению к таким организациям, как МВД, МЧС, ЦБ РФ, СБ РФ, РАН, Росавиакосмос, энергетическим и страховым компаниям, а так же телекоммуникационным операторам «Мобильные ТелеСистемы», «Вымпелком», региональным отделениям «Электросвязи».

Все это свидетельствует не только о повышении спроса на информационно-телекоммуникационные услуги, но и об изменении запрашиваемых параметров и опций. Качество, безопасность и многофункциональность цифровых сетей являются основными критериями при выборе линий коммуникаций. В этом ключе стандартные протоколы передачи данных уступают технологии IP MPLS, поддерживающей трансляцию различных типов данных (от цифровой телефонии до видеоконференцсвязи).

Информационные сети и технологии являются неотъемлемой частью современной бизнес-среды. Наиболее популярным в последние годы стали корпоративные ERP проекты, очередной этап развития которых предполагает интеграцию информационных систем. Широкое применение ERP-систем актуализирует вопрос взаимодействия крупных промышленных предприятий с железнодорожной отраслью.

Принцип взаимодействия строится на интеграции автоматизированных систем управления на предприятии с информационной сетью ОАО РЖД», в частности, с подсистемой ЭТРАН – автоматизированной системой централизованной подготовки и оформления перевозочных документов, которая эксплуатируется в промышленном режиме «7x24» и охватывает 100% железнодорожных грузоперевозок на территории Российской Федерации [1].

Подобная интеграция позволяет в оперативном режиме менеджменту транспортной корпорации получать информацию и принимать своевременные управленческие решения, что позитивно влияет на развитие всего производственного комплекса страны, так как железнодорожный транспорт охватывает 80% грузоперевозок и выполняет функцию транспортной инфраструктуры для бесперебойного ресурсоснабжения [2].

Современные методы управления транспортной корпорацией предполагают расширение использования информационных технологий для принятия управленческих решений. Компьютерная техника, телекоммуникационные линии связи, а также персонал, владеющий навыками использования информационных технологий, являются необходимыми атрибутами крупных транспортных холдингов.

Под технологией понимаются правила действия с использованием определенных средств, которые являются общими для некоторой совокупности задач и ситуаций. Если реализация технологии направлена на выработку управляющего воздействия, то это технология управления [3].

Информационная технология определяется специалистами как совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение обработку, вывод и распространение информации для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов, повышения их надежности и оперативности [4].

Требования к информации с точки зрения точности, своевременности, полноты и актуальности дополняются требованиями ее эффективного использования на всех уровнях управления. Имеется тенденция интеграции всех служб и информационных систем предприятия для непрерывного обеспечения менеджеров экономической информацией о положении дел и имеющихся возможностях на рынке. Новые информационно-сетевые технологии транспортной корпорации развиваются на основе сети персональных компьютеров и телекоммуникационных средств для доступа к удаленным базам данных и программам, а также использования наличие интуитивно-понятного интерфейса.

Информационные технологии в системе корпоративного управления должны способствовать разработке решений, позволяющих без потерь и искажений добывать, хранить, передавать и объединять знания. Интеграция управления знаниями и информационных технологий развивалась поэтапно.

Сегодня приоритетная тенденция развития информационных технологий заключается в переходе от алгоритмических систем к информационным системам, способным принимать и объединять знания. Применение информационных технологий ускоряет обмен информацией, сокращает время на обработку данных, значительно увеличивает объем доступной информации, а также оптимизирует форму представления информации.

Основное предназначение информационных технологий в транспортных корпорациях – создание добавочной стоимости на всех этапах производства – от материалов до конечного потребителя путем поддержки инноваций и ускорения адаптации организации к меняющейся среде.

Информатизация систем управления обеспечивает транспортной корпорации формирование системы управления знаниями [5]. Выделим основные задачи в области управления знаниями, успешное решение которых невозможно без применения современных информационных технологий.

1. Задачи на краткосрочную перспективу: своевременная доставка информации, необходимая для работы персонала компании; повышение обоснованности и актуальности принимаемых решений.
2. Задачи на среднесрочную перспективу: накопление данных из внешних и внутренних источников; представительный многофакторный анализ и прогнозирование изменений экономических условий бизнеса и управления; обеспечение доступа к корпоративным знаниям персоналу организации.
3. Задачи на длительную перспективу, снижение рисков бизнеса и обеспечение высокой готовности транспортной организации к выживанию за счет точной оценки рыночных возможностей, подготовки и исполнения эффективных решений.

Из информационных технологий, наиболее полно удовлетворяющих потребность транспортной корпорации в создании среды для накопления и обмена знаниями, в настоящее время выделяют технологии управления знаниями. Основная цель технологий управления знаниями – сделать знания доступными и повторно используемыми на уровне всей корпорации. В задачи таких технологий, по мнению исследователей, входят ответы на следующие вопросы [6]:

- Как ввести новых сотрудников в курс дела?
- Как объединять знания отдельных подразделений?
- Как интенсифицировать процесс генерации новых идей?
- Как накапливать знания и распространять их по всей организации?

Данные, с которыми работают информационные системы, можно разделить на структурированные и неструктурированные.

В категорию структурированных данных попадают числа, строки символов, даты. Эти данные можно легко классифицировать по определенным атрибутам. Имя, индекс, номер транзакции – вот типичные примеры структурированных данных. Для работы с ними создано множество программных средств; в частности, все системы управления базой данных (СУБД) ориентированы на работу со структурированными данными.

Неструктурированные данные обычно хранятся в форме, не позволяющей осуществить простую и логическую классификацию. Книжки, фильмы, печатные документы, файлы, простые и электронные письма, презентации, электронные таблицы, рисунки, чертежи, отпечатки пальцев, фотографии, музыкальные клипы, новости, контракты, видеоролики, архивы камер наблюдения – вот лишь малая часть примеров неструктурированных данных. Эти данные в совокупности образуют внутреннее знание организации.

Потребителей данных транспортной корпорации можно разбить на три группы: топ-менеджмент, менеджеры и сотрудники. Топ-менеджерам, ответственным за принятие стратегических решений, необходимо своевременно адаптировать терабайты слабо структурированных корпоративных данных, которые прошли через объединение, абстрагирование и преобразование. Менеджеры, отвечающие за принятие тактических решений, ориентируются на информацию, связанную с ограниченной предметной областью. Менеджеры вырабатывают решения на основании аналитических отчетов, полученных на основе гигабайт данных. Сотрудники транспортной компании, принимающие стандартные решения, также сталкиваются с необходимостью ежедневной обработки мегабайт данных и информации.

В основе технологий интеллекта бизнеса лежат организация доступа конечных пользователей и анализ структурированных данных и информации о бизнесе. Информационные технологии интеллекта бизнеса позволяют превратить массив корпоративных данных в предсказуемый поток информации для подготовки управленческих решений. Эти технологии имеют на предприятии широкий спектр пользователей, включая руководителей, менеджеров и аналитиков. Технологии управления знаниями больше связаны с анализом неструктурированной или слабо структурированной информации. Они обеспечивают категоризацию и семантическую обработку текстов, расширенный поиск информации, управление контентом компании.

Общей задачей технологий интеллекта бизнеса и управления знаниями является улучшение качества решений, вырабатываемых менеджерами. Такие решения зависят от высоко релевантной информации и развития информационно-телекоммуникационных систем. Отличительными чертами информационно-телекоммуникационных систем холдинга ОАО

«РЖД» является комплексность, многосторонность и географическая распыленность. Это позволяет ОАО «РЖД» транслировать стандарты работы в рамках всей монополии, т.е. все дочерние структуры холдинга имеют операциональный администрируемый доступ к единой корпоративной сети, представляющей собой интегрированную информационно-телекоммуникационную систему.

Важнейшими техническими компонентами интегрированной информационно-телекоммуникационной системы ОАО «РЖД» являются Система передачи данных и Единая магистральная цифровая сеть связи, включающие комплекс защиты передачи данных магистрального и дорожного уровней, а так же обеспечивающие регистрацию, учет и целостность программного обеспечения и обрабатываемой информации, разграничение доступа к ресурсам, аудит событий безопасности и обнаружение вторжений.

Еще одним техническим компонентом, во многом определяющим интегрированную информационно-телекоммуникационную систему, является инфраструктура Windows-доменов и Active Directory, которая дает возможность централизованного формирования и управления политиками безопасности информационных систем. Здесь же следует упомянуть и инфраструктуру открытых ключей, находящуюся в стадии формирования и предназначенную для усиленной аутентификации и авторизации доступа к информационным ресурсам функционирования VPN-каналов, а также реализации шифрования и электронной цифровой подписи при внутреннем информационном обмене.

Основными направлениями работ по развитию и совершенствованию системы защиты информации, не составляющей государственную тайну, в рамках холдинга ОАО «РЖД» на период 2007–2010 гг. являются:

- создание системы управления информационной базой холдинга;
- своевременное и корректное использование эксплуатируемых средств, в том числе штатных, входящих в состав операционных систем (сред);
- разработка нормативно-методических документов по организации защиты информации, не составляющей государственную тайну;
- оснащение, обновление и поддержание в работоспособном состоянии: сертифицированных средств контроля защищенности локальных вычислительных сетей (ЛВС) и программно-технических комплексов ОАО «РЖД»; программно-технических комплексов обнаружения вторжений в информационные системы и телекоммуникационные сети; средств защиты информации от несанкционированного доступа на серверных частях ЛВС и информационных технологий; средств взаимодействия пользователей в рамках защищенного сегмента почтовой системы;
- полномасштабное использование и регулярное обновление лицензий на средства защиты от разрушающих программных воздействий;
- организация работы и эксплуатация центров поддержки средств защиты от разрушающих программных воздействий;
- оснащение, обновление и поддержание в работоспособном состоянии следующих средств защиты информации: магистральные и региональные узлы систем передачи данных (СПД), точки подключения СПД к информационным системам и сетям других государств; серверные сегменты информационных технологий; автоматизированных рабочих мест (АРМ) информационных систем; ЛВС систем управления перевозочным процессом и сбытом грузовых перевозок; ЛВС автоматизированных систем управления (АСУ) финансово-хозяйственной деятельностью и трудовыми ресурсами; ЛВС АСУ энергетическим комплексом; ЛВС АСУ сбытом и организацией пассажирских перевозок; точки подключения информационных систем железных дорог иностранных государств и сетей общего пользования; система управления и программно-технические комплексы СПД; система управления и программно-технические комплексы ЕМЦСС; системы управления автоматических телефонных станций общетехнологической и оперативно-технологической сетей.

Опыт развития информационно-телекоммуникационных систем позволяет выделить основные технологии, обеспечивающие реализацию системы управления знаниями в транспортно-корпоративной базе знаний и хранилища данных и знаний; средства управления документами, контентом и электронной почтой; средства управления внешними информа-

ционными потоками; комплексные средства управления знаниями (платформы управления знаниями и корпоративные порталы знаний; средства, поддерживающие принятие решений, экспертные системы и др).

ЛИТЕРАТУРА

1. Интеграция ERP-решений с информационными системами ОАО «РЖД» / Новости ERP-проектов // <http://erpnews.ru/doc1236.html> 20.08.2008
2. ОАО «РЖД» о приоритетах и перспективах / Информационный портал «РЖД-партнер»// <http://www.rzd-partner.ru/news/2008/05/26/324758.html>
3. Волков Д. Управление активами // Открытые системы. 2004. № 8. С. 14.
4. Кузнецов С. Технологии управления, основанного на знаниях // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 6. С. 23.
5. Мильнер Б. Управление знаниями. Нематериальные активы компании // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 78.
6. Черняк Л. Что Business Intelligence предлагает бизнесу // Открытые системы. 2003. № 4.

ШЕМЕТ Е.С.

МЕХАНИЗМ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Относительно новым, малоиспользуемым видом долгосрочного кредитования для малых предприятий является венчурное финансирование.

Существует множество определений того, что такое венчурное финансирование, но все они так или иначе сводятся к его функциональной задаче: способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций.

Представляет интерес выделение отличительных черт венчурного финансирования малого предпринимательства:

- денежные средства предоставляются без условия возврата их через заранее установленный срок и без выплаты процентов;
- осуществляется в малые частные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или вклада;
- цели и условия предоставления средств фирмами рискованного капитала отличаются от мотивов деятельности других, традиционных инвесторов.

Можно выделить два важнейших недостатка венчурного финансирования, касающихся прежде всего малых предприятий:

- частичная потеря независимости предпринимателем;
- некоторые венчурные инвесторы предъявляют компаниям слишком жесткие требования («хищный капитал») [2].

Венчурное финансирование осуществляется юридическими или физическими лицами как через венчурные фонды, так и напрямую, без посредников. Российское законодательство предусматривает возможность участия в инвестиционной деятельности как частных лиц (индивидуальных инвесторов), так и предприятий различных организационно-правовых форм.

К основным формам венчурного финансирования относятся:

- приобретение обыкновенных акций с правом голоса, дающих право на дивиденд только после покрытия всех других обязательств компании;
- приобретение привилегированных акций без права голоса, но обладающих приоритетным правом на дивиденды и погашение;
- предоставление ссуды, через какое-то время нередко конвертируемой в акции.

На наш взгляд, расширение практики венчурного кредитования в нашей стране потре-

бует реализации комплекса мер, направленных на формирование эффективной технологической среды, обладающей значительным потенциалом; активной конкурентной среды, стимулирующей внедрение инноваций; благоприятной правовой среды, обеспечивающей безопасность и прибыльность инвестиции в венчурный капитал.

Анализ задач и приоритетов программ поддержки малых предприятий выявил, что недостаточно уделено внимания развитию инновационного предпринимательства. Для успешного развития венчурного капитала в России требуется комплекс мер государственной политики. В настоящее время уже воплощается в жизнь ряд проектов, направленных на развитие венчурного финансирования.

Следует отметить, во-первых, работу государственного Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Этот фонд предоставляет финансовую поддержку малым инновационным фирмам на возвратной основе.

В 2009 году практически во всех регионах Южного федерального округа (ЮФО), обладающих инновационным потенциалом, будут созданы венчурные фонды с участием бюджетных средств. На южно-российский рынок придут и частные венчурные капиталисты. Первым в ЮФО победителем конкурса МЭРТ на право создания регионального венчурного фонда стала Волгоградская область. К созданию фонда здесь приступили в 2006 году по инициативе местного Агентства инвестиций и развития. Управляющей компанией областного венчурного фонда инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы по итогам открытого конкурса было утверждено ЗАО «Финанс Траст», а его партнёром и региональным представителем стало Агентство инвестиций и развития Волгоградской области (АИРВО).

На первом этапе Фонд организует проведение открытого конкурса по отбору управляющей компании для передачи ей в доверительное управление бюджетных средств с целью включения этого имущества в состав вновь образуемого закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области».

ЗПИФ выполняет свои задачи:

- в содействии развитию венчурной инфраструктуры в России;
- в участии в переориентации российской экономики с ресурсодобывающего на инновационно-технологический путь развития;
- в приумножении национального богатства в области человеческого капитала, прикладной науки и коммерческой реализации уникальных российских разработок.

Управляющая компания будет выбрана по довольно строгим критериям. Среди основных можно назвать наличие опыта работы с ПИФаами и инвестициями в научно-техническую сферу. Помимо этого управляющая компания должна взять на себя обязательства по привлечению в ЗПИФ внебюджетных инвестиций в размере 140 млн руб.

Взамен переданного управляющей компании имущества (денежных средств) Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области приобретет инвестиционные паи (ЗПИФ) и таким образом получит право участия с государственной долей в размере 50%, оставшиеся 50% (140 млн руб.) будут привлечены за счет частных инвесторов.

Сформированные активы объемом 280 млн руб. будут переданы в доверительное управление отобранной по конкурсу управляющей компании закрытого паевого инвестиционного фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области».

Малые инновационные предприятия Волгоградской области получают венчурное финансирование и будут иметь возможность увеличить масштабы бизнеса при поддержке профессиональной команды менеджеров Управляющей компании.

Подобный проект в Волгоградской области запускается впервые. Он окажет существенную поддержку развитию малого предпринимательства в Волгоградской области.

Согласно конкурсным условиям, бюджет фонда формируется из трёх источников: 70 млн руб. выделяется из федерального бюджета, столько же – из областного, 140 млн руб. управляющая компания привлекает от частных инвесторов. Фонд объявит конкурс среди

инновационных предприятий – потенциальных получателей средств, определит победителей и приступит к их финансированию. Средства венчурного фонда будут направляться на финансирование высокорисковых инвестиционных проектов, связанных с внедрением инновационных технологий. Фонд вкладывает средства в развитие компании только посредством покупки доли в её акционерном капитале, формируемой за счёт дополнительной эмиссии акций. Обязательные условия при этом – наличие стратегии выхода из бизнеса, предполагаемая доходность от 30% годовых с учётом выхода инвестора из проекта, срок окупаемости в 3–4 года. Планируется, что за счёт средств фонда будет профинансировано 12–20 проектов при объёме инвестиций в каждый из них от 7 до 40 млн руб. Для успешной работы венчурного фонда нужна высокопрофессиональная управляющая компания, способная грамотно управлять средствами фонда, концентрировать информацию по рынку, определять риски, проводить экспертизу проектов и выбирать наиболее перспективные для коммерциализации. По статистике, прибыльным оказывается всего один проект из десяти, и если финансировать единичные проекты, то фонд останется в убытке. Значит, надо одновременно вести несколько десятков проектов, а для этого должна существовать отлаженная система.

Развитие венчурного финансирования – неотъемлемая составляющая национальной инновационной системы, и в процессе её создания нужно делать всё одновременно. Создание фонда хотя и является важным шагом, однако не решает всего комплекса проблем. В связи с этим в сентябре 2007 года Агентство инвестиций и развития Волгоградской области заключило договор о партнёрстве с Российской Ассоциацией Прямых и Венчурных Инвестиций (РАВИ) и Национальным содружеством бизнес-ангелов (СБАР). В рамках достигнутых договорённостей предусматриваются создание и развитие механизма по подготовке и инвестированию инновационных предприятий, презентации для бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, создание условий для соинвестирования компаний бизнес-ангелами, рост региональных сетей бизнес-ангелов, создание фонда «посевных» инвестиций СБАР. Кроме того, в 2008 году в Волгоградской области планируется создание регионального фонда финансовой поддержки инновационных компаний на ранних стадиях развития.

Другие регионы ЮФО тоже начали создавать венчурные фонды. В 2008 году планируется создание региональных венчурных фондов на Кубани, в Республике Дагестан и Астраханской области. В настоящее время в несколько раз увеличен объём финансирования инновационных предприятий в рамках программы поддержки малого бизнеса как из регионального, так и федерального бюджетов.

Программа Фонда содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) «Старт» предусматривает финансирование начинающего инновационного предприятия на сумму 4,5 млн руб. в течение трёх лет. При этом в первый год предприятие получает безвозмездно 750 тыс. руб., а в последующие два – ещё 3,75 млн руб., но на паритетных основаниях с венчурным инвестором. Согласно статистике, на второй год финансирования по программе «Старт» переходят всего 10% инновационных предприятий.

Цель венчурного инвестора – не внедрять изобретения или проводить научные исследования, а получить прибыль и максимально капитализировать компанию. Для успешного продвижения продукта на рынок компании нужны специалисты – инновационные менеджеры. С целью решения этой проблемы принято решение о создании в России коучинг-центра по венчурному предпринимательству. Кроме того, ряду региональных вузов: ЮФУ, РГЭУ РИНХ, ИУБИА, – переданы адаптированные курсы по венчурному предпринимательству для внедрения их в учебный процесс.

К концу 2007 года, по информации МЭРТА, объём всех региональных венчурных фондов с учётом средств региональных бюджетов и частных инвесторов составил 8,6 млрд руб. На начало 2008 года на территории Российской Федерации насчитывается 20 региональных венчурных фондов, находящихся на разной стадии функционирования. Учитывая, что максимально возможные инвестиции в одно малое предприятие ограничены 15% объёма региональных венчурных фондов, а по истечении шести лет с начала формирования залогового паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) не менее 50% стоимости активов должны быть инвестированы в малые предприятия, управляющие компании смогут обеспечить капиталом не менее 80 малых инновационных компаний.

Но, кроме того, с 2008 года инновационные малые предприятия смогут получать государственное финансирование и от фондов, созданных на паритетных началах с Российской венчурной компанией (РВК), которая проводит отбор лучших венчурных управляющих компаний на конкурсной основе и приобретает паи венчурных фондов, создаваемых этими компаниями. С участием средств РВК в течение 2007 года уже создано три новых венчурных фонда: «ВТБ – Фонд Венчурный», «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» и «Финанс Траст» с совокупным капиталом более 8 млрд. руб. Руководство уже сформированного «ВТБ – Фонд Венчурный» предполагает, что объёмы инвестиций в один проект составят от 50 до 400 млн руб., а это уже существенные цифры.

Создаваемые с участием РВК венчурные фонды могут приобретать ценные бумаги только российских высокотехнологичных инновационных компаний, находящихся на ранней фазе развития, и южнороссийские предприятия вполне могут найти своё место в этом процессе [1].

Сегодня Россия обладает весьма солидным научно-техническим потенциалом, но возможности его реализации ограничиваются отсутствием инвестиций. Чтобы потенциал стал источником дохода, необходимо его доведение до товара. К сожалению, малые инновационные предприятия не имеют достаточно собственных ресурсов, поэтому очень зависимы от спроса и могут реализовать свои идеи до коммерческой стадии, только если они не инвестиционнoемки.

Без российского капитала развитие венчурной индустрии в стране будет затруднительным, поэтому крайне важно изменить целый ряд законодательных положений в области пенсионных фондов и страховых компаний. Более того, необходима государственная поддержка тех российских инвесторов, которые вкладывают свои средства в венчурные фонды и через них – в инновационные российские предприятия.

В настоящее время идет активное изменение приоритетов отечественных финансовых институтов. Отсутствие традиционных способов высокодоходного размещения капитала в связи с обвалом рынка государственных ценных бумаг заставляет их всерьез работать над освоением адекватных цивилизованных механизмов вложения средств, прежде всего, в реальный бизнес [3].

Конкретно для венчурного бизнеса благоприятно еще и следующее обстоятельство: повышение спроса на продукцию отечественных компаний требует срочного вложения средств в развитие их производственной базы, при этом в большинстве случаев традиционный механизм кредитования не может быть реализован. Заемщика не устраивают условия предоставления кредита, кредитора – предоставляемые гарантии. В такой ситуации венчурные инвестиции – одна из немногих альтернатив, при этом инвестор имеет хорошие шансы приобрести значительную долю в компании за сравнительно небольшие деньги.

Для улучшения условий функционирования венчурного бизнеса в России и его развития необходимы следующие шаги:

1. Изменение системы налогообложения, которая должна стимулировать развитие бизнеса, а не носить только фискальный характер.
2. Изменение учетной политики в целях большей прозрачности компании для заинтересованных инвесторов.
3. Создание законодательной базы для функционирования индустрии венчурного финансирования.
4. Развитие фондового рынка в России как необходимого элемента финансовой инфраструктуры в целом, так и инструмента, способствующего развитию венчурного бизнеса в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдыкова Н. Венчурный рычаг // Эксперт Юг. 2007. № 6 (06).
2. Ибадова Л.Т. Венчурное финансирование малого предпринимательства // Финансы и кредит. 2006. № 4. С. 49–55.
3. Сергиенко Я. Венчурные инвестиции и инновационная активность // Вопросы экономики. 2006. № 5.

ОЦЕНКА ЕМКОСТИ ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Рынок зерна обладает несомненными достоинствами по сравнению с другими формами организации экономических отношений, так как рыночный механизм естественным образом без приказов и команд соединяет интересы производителей зерна и его потребителей, продавцов и покупателей, материально заинтересовывает производителей в удовлетворении потребностей населения в хлебопродуктах, которые выражаются через спрос. Под влиянием рыночных процессов происходит естественный отбор тех товаропроизводителей, которые способны эффективно осуществлять выпуск, продвижение, обмен, потребление хлебопродуктов по равновесным ценам. Рынок освобождает народное хозяйство от дефицита товаров и услуг, поскольку это противоречит экономическим интересам всех участников рынка, сокращает расходы, возникающие во времени между появлением потребности и ее удовлетворением, решает основные социально-экономические проблемы, повышая уровень жизни населения, улучшает структуру питания [4].

Свободным рынком считается тот, на котором устанавливается практически равная цена на один и тот же продукт в данное время. Для этого необходимы следующие условия:

- значительный по объему и постоянный спрос;
- неограниченное количество участников рынка, поставщиков зерна;
- абсолютная мобильность факторов производства;
- свободная конкуренция среди покупателей и продавцов;
- доступность информации для участников рынка;
- высокое качество производимого товара;
- наличие транспортных средств, обеспечивающих доставку зерна покупателю в нужное время и место;
- наличие своевременной платежеспособности у покупателей и совершенство кредитно-финансовой системы.

В России производится около 20 видов зерна, перевозится почти 25% его валового сбора. Территориальное перераспределение зерна позволяет за счет территориального разделения труда, использующего более благоприятные локальные факторы, создавать условия для оптимальной концентрации производства с целью ускоренного наращивания производства зерна, дальнейшего повышения вклада регионов в общероссийское зерновое хозяйство [2].

Эффективное развитие межрегиональных зерновых связей предполагает отказ регионов от одинакового производства всех видов зерна и зерновой продукции для собственных нужд, а иногда и невозможность этого.

Для анализа и прогнозирования межрегиональных связей по ввозу и вывозу зерна и зерновой продукции необходимо обоснование соответствующих критериев и показателей (рисунок № 1).

Как показывает опыт развитых стран мира, общая тенденция формирования рынков заключается в их последовательном приближении к новому качеству товарно-денежных отношений. Имеется в виду не рынок 19 века, а такой, где участвуют крупные корпорации, существует развитая инфраструктура, применяются эффективные средства государственного регулирования, распространены современные приемы маркетинга и долгосрочного прогнозирования и планирования и т.д. Так, для развитых стран характерна весьма высокая плотность конкурентов, особенно на тех рынках, где продается технологически совершенная продукция. Там любое предприятие имеет шанс занять свое место, выпуская конкурентоспособную продукцию. В частности, о сильной конкуренции свидетельствует тот факт, что для занятия 1% мирового пространства мукомольным оборудованием требуется не менее 6–7 лет, и то при условии, если лидирующие швейцарские и итальянские компании оставляют свою продукцию на уровне 80-х годов [7].

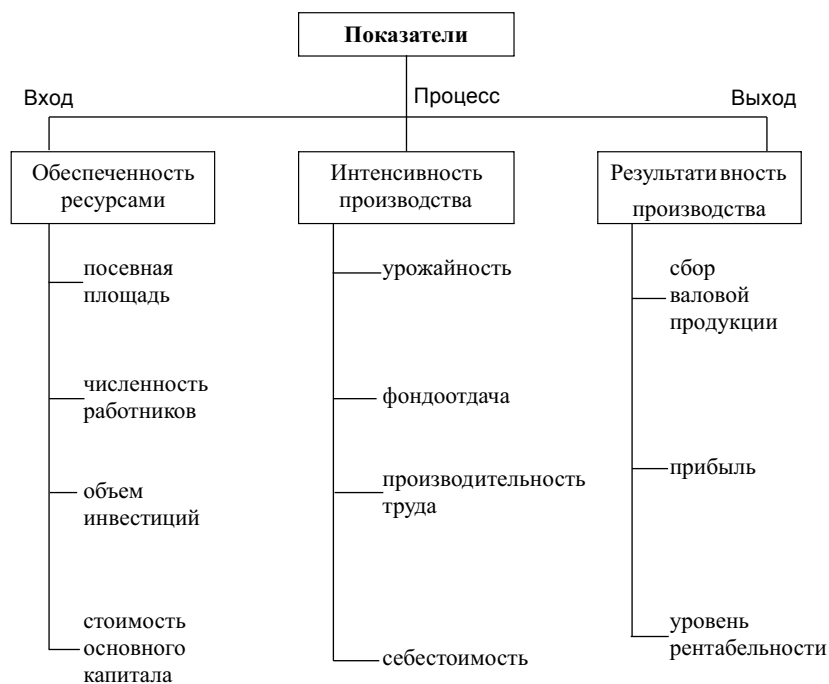


Рис. 1. Блок-схема показателей экономического состояния зернового производства

Рыночный механизм является центральным звеном товарно-денежных отношений и высокого уровня развития народного хозяйства, так как рынок осуществляет координацию всех независимо действующих элементов рыночной экономики. Он обеспечивает как доведение решений отдельных хозяйствующих субъектов друг другу, так и их увязку через систему цен и конкуренцию. Рыночный механизм – непрерывный референдум, в котором отдельные потребители выступают со своими экономическими решениями в пользу отдельного товара [6]. Основными показателями уровня развития рынка зерна и продуктов его переработки являются: спрос, предложение, ниша, емкость, сегментация.

Спрос – это совокупная потребность населения в хлебопродуктах различного ассортимента, определяемая путем суммирования многочисленных и разнообразных запросов покупателей, выраженная количеством продукции в натуральном и стоимостном выражении. Спрос – это количество товаров различных видов, которое может купить население, исходя из имеющейся платежеспособности [2].

Необходимо различать несколько видов спроса: отрицательный, при котором население теряет интерес к какому-либо товару; полноценный спрос – это количество товаров, пользующихся постоянным спросом у населения; чрезмерный спрос – это потребность в товарах, количество которых вырабатывается недостаточно и потребность в них удовлетворяется не полностью.

Предложение – количество зерна, муки, крупы и продуктов из них различных видов, которые производители и поставщики предлагают для продажи на рынке по определенным ценам. При фиксированной цене на эту продукцию величина предложения зависит от следующих факторов: цена на зерно и другие продукты питания, степени монополизации производства, объема импортных и экспортных поставок зерна, величиной инвестиций, экономической политики государства, кредитно-налоговой стратегии и тактики, степени государственного регулирования, наличия совершенной законодательной базы и др. [1].

Ниша – это перспективный, сравнительно новый инновационный вид бизнеса и в котором пока не работают другие продавцы и нет покупателей в связи с отсутствием новых товаров. «Ниша» рынка находится, как правило, между двумя его сегментами. Незанятые ниши рынка зерна и продуктов из него могут предусматривать как продажу основных видов, которые пока не производятся в России, так и продажу известных видов.

В России имеется широкий диапазон ниш рынка зерна и продуктов его переработки, который может обеспечить сельскохозяйственным зернообработывающим и зерноперерабатывающим предприятиям получение дополнительной прибыли за счет более полного удовлетворения запросов населения.

Емкость рынка – это совокупное платежеспособность покупателей, достаточное для покупки необходимого вида товара, реализуемого на товарных рынках в течение конкретного периода. На показатель «емкость рынка зерна» в натуральном выражении (ЕЗН) влияют общий объем его производства, экспорта и импорта, уровень потребления на собственные нужды, величина семенного и резервного фондов, нормы естественной убыли и др. [4].

Емкость рынка зерна в стоимостном выражении (ЕЗН) предложено определять как отношение стоимости одной тонны зерна определенного вида на коэффициент емкости рынка по каждому виду зерновой продукции [7].

Сегментация рынка – это стратегия и тактика производителей и продавцов зерна и продуктов его переработки на рынке, предполагающего разделение его сфер во времени и пространстве на отдельные сегменты, которые характеризуются одинаковыми запросами потребителей и покупателей на определенные виды продуктов. Каждый сегмент должен отвечать следующим условиям: быть достаточно дифференцированным, учитывать запросы каждой группы населения, иметь возможность для дальнейшего сегментирования, выпускаемая продукция должна быть конкурентоспособной.

В Российской Федерации для оценки уровня демополизации товарных рынков принимается индекс Герфиндаля – Гиршмана. Он рассчитывается как изменение доли каждого хозяйствующего субъекта (%) в объеме товарной продукции на рынке в зависимости от общего их количества.

Основой сегментирования рынка зернопродуктов является изучение возрастного ценза населения, его численного состава, обычаев и нравов, традиций, вкусов, денежных доходов, наличие сезонных колебаний потребления зерна и продуктов его переработки [7].

В дальнейшем может осуществляться более дифференцированное сегментирование рынка в зависимости от повышения уровня жизни населения. Основные показатели уровня развития рынка, которые могут быть выражены в количественном выражении, приведены в таблице 1. Такие показатели, как ниша рынка, сегменты рынка требуют более детального рассмотрения в рамках самостоятельного исследования.

Таблица 1

Факторы сегментирования рынка зернопродуктов

Признак сегментации	Факторы сегментирования
Экономический	Материальная обеспеченность Уровень жизни
Социальный	Уровень образования Вид деятельности Семейное положение Стиль жизни
Демографический	Возрастной ценз Пол Численность Национальность Количество праздников
Географический	Климатические зоны Административное деление

Эффективность сдвигов в объеме их и соотношении ввоза и вывоза зерна формируется за счет выигрыша от размещения производства тех или иных видов продукции в более благоприятных условиях, которые превышают издержки на ее транспортировку к местам потребления. Критерием эффективности территориального разделения труда является увеличение уровня доходов (прибыли) на единицу совокупных производственных затрат.

Специфика сельскохозяйственной продукции и продовольствия (скоропортящаяся продукция, имеющая временные границы сбыта) обуславливает стремление товаропроизводителей к стабильности межотраслевых связей и устойчивости финансового положения. Особенностью современного этапа развития продовольственного рынка в России являются ужесточение фи-

нансовых ограничений, сокращение бюджетной поддержки товаропроизводителей, неблагоприятная кредитная, налоговая среда, сжатие платежеспособного спроса населения [3].

Целью эффективных межрегиональных зерновых связей является обеспечение общественной потребности общества в зерне высокого качества с минимальными издержками для производителей.

Без учета региональной особенности невозможно определить оптимальные варианты размещения и межрегиональных связей и перспективы совершенствования разделения труда, основанные на взаимозависимости зернового производства различных регионов.

При производстве зерна в регионах с видовой специализацией показатели урожайности, производительности труда, прибыли на 1 га, рентабельности выше, а себестоимости обычно ниже, чем в регионах, ввозящих данный вид зерна.

Единым критерием создания рациональной системы межрегиональных и межгосударственных зерновых связей является минимизация совокупных издержек на производство и транспортировку зерна и зерновой продукции [5].

Важную роль в обеспечении эффективности межрегиональных связей играет рациональное размещение зерноперерабатывающей промышленности, элеваторов, хранилищ, изменения в размещении которых вносят существенные коррективы в общую систему межрегиональных связей по ввозу и вывозу зерна и зерновой продукции.

На выбор вариантов связей в условиях рыночных отношений возрастающее влияние оказывают территориальная дифференциация издержек производства, цен и тарифов [6].

При сравнении возможных вариантов зерновых связей рассматриваются только взаимозаменяемые варианты, обеспечивающие поставку одинаковых объемов, видов и качество зерна. По каждому варианту определяются анализирующие факторы, влияющие на повышение или понижение эффективности связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы экономики, 1994. № 8.
2. Злобин Е. Рыночные структуры регионального АПК. – М.: АгриПресс, 1995.
3. Иванова А.Б. Методика анализа результатов обследования товарных рынков (выходные таблицы, схемы и алгоритмы расчета показателей). // Вопросы статистики, 1999. № 3. С. 9–20.
4. Короткой А.В. Статистическая методология в маркетинговых исследованиях товарных рынков. // Вопросы статистики. № 3. 1999. С. 20–32.
5. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. – М.: Прогресс, 1992. 520 с.
6. Медведева Н. Организационно-экономические основы функционирования оптовых рынков / Н. Медведева // АПК: экономика, управление. 1995. № 2. С. 50–54.
7. Многоукладная экономика АПК России: вопросы теории и практики. Часть 1 и 2/ под. ред. А.А. Шутькова. – М.: Информагротех, 1992. 430 с.

СОЛОДОВНИКОВА Н.А.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ТУРИЗМЕ

Проведение маркетинговых исследований в туризме имеют свою специфику это связано, прежде всего, с тем, что туризм относится к сфере услуг. Следовательно, что бы выявить особенности маркетинговых исследований туристических услуг необходимо определить что же такое услуга вообще и ее особенности в частности. Рынок туристских услуг является элементом более широкого понятия – рынок услуг. Несмотря на быстрое развитие этой

сферы и усиление ее роли в экономике, до сих пор не выработано общепринятое определение понятия «услуги».

Услуги как вид экономической деятельности существуют давно. Однако дать определение услуге оказалось нелегкой задачей. К. Гренроос полагает, что только в 90-х экономисты неохотно остановились на одном из определений услуги [12]. До сих пор в экономической литературе можно найти различные определения услуги.

Интересно определение Р. Малери: «Услуги – нематериальные активы, производимые для целей сбыта» [5]. По определению, нематериальные активы (или неосязаемые ценности) – это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную, денежную оценку. Услуга – это процесс, ряд действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит (например, зарядка по утрам), то вряд ли они могут считаться услугой.

По мнению К. Гренрооса, услуга – процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги [12]. Данное определение достаточно точно описывает услугу, однако некоторые услуги (косметические, парикмахерские и т.п.) могут быть осязаемыми (это свойство будет описано ниже).

Другое определение услуги дает Ф. Котлер, «услуга – это любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой, это неосязаемое действие, не приводящее к владению чем либо» [6].

К. Маркс считал, что услуга представляет собой «ту потребительную стоимость, которую доставляет труд, подобно всякому другому товару, но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...» И далее: «Услуги – эта широкая экономическая категория, они обладают самостоятельной экономической формой, обособленной как по отношению к производителю, так и по отношению к потребителю; способны сохранять свое существование в промежутке времени между производством и потреблением и, стало быть, могут обращаться в течение этого времени как пригодные для продажи товары» [7, с. 413].

То положение, что труд, оказывающий услугу, как правило, не воплощается в материальном предмете и определяет понятие «услуга». Полезная деятельность является материальным носителем услуги как определенной экономической категории, которая выражает отношения между людьми.

Из всех определений вытекает, что услуги несохраняемые и клиенту предлагается нечто, не имеющее материальной формы.

Т.о. мы видим, что услуга по своей сущности кардинально отличается от общего понятия товара в его материально-вещественной форме. Она может быть результатом деятельности, мероприятием или выгодой, услуга в отличие от обычного товара (например, бытовой техники) не имеет материально-вещественной формы, но в тоже время услуга – это товар, который разрабатывается (предлагается) изготовителем (продавцом) покупателю по определенной цене для удовлетворения потребностей.

Большинство исследователей [4, 5, 8, 11] сходятся во мнении, что при всем разнообразии услуг все они имеют четыре общие характерные черты: неосязаемость; неразрывность производства и потребления; изменчивость качества; неспособность к хранению.

Т.о. можно дать следующее авторское определение: услуга – это экономическая категория, отражающая конкретное неосязаемое действие по удовлетворению потребностей субъекта.

Проанализировав характеристики услуговой деятельности, мы можем сказать, что продукт туристского производства реализуется в форме услуги.

Во-первых, согласно классификации услуг по виду деятельности результатом функционирования туризма является услуга.

Во-вторых, результат туристской деятельности неосязаем, его невозможно накапливать и хранить, существует неразрывность производства и потребления, а также непостоянство качества, то есть туристский продукт обладает всеми свойствами услуг.

В то же время в туризме есть специфика, отличающая его не только от торговли товарами, но и от других форм торговли услугами. Здесь имеет место торговля как услугами, так и товарами (по оценкам специалистов, доля услуг в туризме составляет 75 %, товаров – 25 %), а также особый характер потребления туристских услуг и товаров в месте их производства, более того, в определенной ситуации.

Что такое турпродукт? Эта проблема требует глубокого анализа

По мнению А.П. Дурович, туристский продукт – «... это любая услуга, удовлетворяющая потребности туристов во время путешествий и подлежащая оплате с их стороны» [4].

Федеральный закон РФ от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет туристский продукт как « ... право на тур, предназначенное для реализации туристу» [10];

По мнению автора, туристский продукт в широком смысле – это комплекс услуг и товаров, в совокупности своей образующих туристскую поездку (тур) или имеющих к ней непосредственное отношение (например, туристическое снаряжение – это тоже турпродукт, хотя является товаром, а не услугой). В силу того, что спектр услуг туристской индустрии очень разнообразен, имеет смысл, по-видимому, говорить еще и о турпродукте в узком смысле применительно к каждому конкретному сектору индустрии туризма (например, турпродукт гостиничного предприятия, туроператора, турагента, предприятия по производству туристского снаряжения и т.д.).

Т.о. при всем многообразии определений туристического продукта и его составных элементов можно выделить ряд его важных особенностей. По нашему мнению, основными особенностями туристического продукта являются следующие:

- Это комплекс услуг и товаров (материальных и нематериальных компонентов), который имеет сложную систему взаимосвязей между различными видами или компонентами турпродукта.
- Туристские услуги нельзя складировать или хранить, их нельзя представить в виде товарных образцов. Для оценки турпродукта нет мерных величин таких как, например, размеры, вес, объем, мощность и др. Объективная оценка возможна лишь для отдельных компонентов услуг.
- Потребитель, как правило, не может увидеть турпродукт до его потребления, а потребление в большинстве случаев осуществляется непосредственно на месте производства туристской услуги.
- Покупатель преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта и места потребления последнего, а не наоборот.
- Турпродукт зависит от таких переменных, как время и пространство. Большое значение имеет фактор сезонности.

Таким образом, особенности рынка туристических услуг, специфические характеристики самих услуг и особенности восприятия их потребителями определяют специфику маркетинга в этой сфере. Главная задача маркетинга услуг – помочь клиенту оценить предприятие и его услуги.

Для уменьшения степени неопределенности и риска туристское предприятие должно располагать надежной, объемной и своевременной информацией. Получение же последней обеспечивается проведением маркетинговых исследований.

Существуют различные определения маркетинговых исследований.

Маркетинговое исследование – это систематический сбор, регистрация и анализ данных по проблемам, относящимся к маркетинговому управлению производства продукции [6].

Маркетинговое исследование – это систематическая подготовка и проведение различных обследований, анализ полученных данных и представление результатов и выводов в виде, соответствующем конкретной маркетинговой задаче, стоящей перед компанией [5].

Маркетинговые исследования – это функция, связывающая через информацию предприятие с рынками, потребителями, конкурентами и другими элементами среды его функционирования [8].

Маркетинговые исследования – это сбор, обработка и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений [4].

Маркетинговые исследования – это деятельность, которая посредством информации связывает маркетологов с рынками, потребителями, конкурентами. Маркетинговые исследования соотносятся с принятием решений по всем аспектам маркетинговой деятельности. Они касаются всех элементов комплекса маркетинга и внешней среды и снижают уровень неопределенности по тем ее компонентам, которые оказывают влияние на маркетинг определенного продукта на конкретном рынке.

Из всех определений следует одно общее свойство маркетинговых исследований. Маркетинговые исследования относятся к аналитической функции маркетинга. Принципиальная особенность, отличающая их от простого сбора и анализа внутренней и внешней текущей информации – целевая направленность на решение определенной проблемы или комплекса проблем. Данное свойство и превращает сбор и анализ информации в маркетинговое исследование.

Т.о., по мнению автора, маркетинговые исследования – это процесс сбора и анализа данных по различным маркетинговым проблемам, с помощью основных методов и приемов маркетинга.

В маркетинговых исследованиях сферы услуг используются более сложные методы по сравнению с изучением товарного рынка. Это связано, во-первых, с субъективным отношением потребителя к услуге и ее качеству, что непременно сказывается на интерпретации результатов, во-вторых, с необходимостью оценки и анализа деятельности персонала, так как от его квалификации и мастерства зависит восприятие услуги и степень удовлетворения потребителя.

Вопросы теории и методологии маркетинговых исследований в сфере услуг достаточно освещены в работах российских и зарубежных авторов, но в тоже время лишь небольшое количество исследований посвящены туристическому маркетингу вообще и особенностям маркетинговых исследований в туризме в частности.

Основываясь на вышесказанном, можно выделить следующие особенности туристического маркетинга:

1. Для маркетинга в туризме в меньшей степени важна задача стимулирования спроса. Спрос на туруслуги постоянно растет, и индустрия туризма в меньшей, чем многие другие отрасли степени зависит от колебаний экономической конъюнктуры. Для туристического маркетинга более важной является задача «направить спрос» в нужное русло.
2. Большое значение приобретает достоверная информационная политика в отношении клиента, особенно на этапе продажи услуг, а также тщательность в разработке турпродукта.
3. Учитывая особую роль субъективного фактора в процессе покупки именно туруслуг, турфирмам следует большое внимание уделять защите прав клиента – потребителя туруслуг.
4. Влияние фактора сезонности обуславливает необходимость диверсификации туруслуг или особого внимания к маркетинговым мероприятиям в межсезонный период, чтобы сделать фирму менее зависимой от временного фактора.
5. В процессе управления маркетингом следует учитывать в большей чем в других отраслях мере не только материальные аспекты, но и психологию, духовно-эмоциональное состояние и особенности потребителя.
6. В силу того, что турпродукт представляет собой, как правило, сложный комплекс материальных и идеальных компонентов, большое значение для достижения оптимального конечного эффекта маркетинговых мероприятий имеет координация маркетинга всех участников производства туруслуг, турцентров, государственных органов по регулированию туризма, общественных объединений.

Т.о. из особенностей туристического маркетинга следуют особенности проведения маркетинговых исследований в туризме:

- маркетинговое исследование должно быть направлено прежде всего на управление спросом, а с этой целью необходимо особое внимание уделять анализу потребительских предпочтений

- при проведении маркетинговых исследований в туризме возникают трудности с получением достоверной информации о турпродукте, т.к. нет единого реестра данных, а мнение экспертов субъективно.
- необходимо учитывать сезонные колебания спроса в туризме при проведении маркетинговых исследований;
- при проведении маркетинговых исследований в туризме центральная роль принадлежит психолого-поведенческим и социальным особенностям потребителя;
- необходимо уделять особое внимание не только туристическому продукту и его составляющим, но и, в первую очередь, инфраструктуре туристического рынка.

Ввиду того, что туризм – сложная система, симбиоз экономики, политики, социологии, экологии и культуры, для достижения положительного маркетингового эффекта здесь более чем где-либо необходима тесная координация маркетинга различных организаций и предприятий, работающих в этой сфере. Концепция маркетинга имеет здесь больше чем где-либо целостный и всеобъемлющий характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азар В.И. Турфирмы смотрят в зеркало // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2001, № 7. С. 12–14.
2. Академия рынка: маркетинг. Пер. с фр. (А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкер и др.). Научн. ред. А.Г. Худокормов. – М.: Экономика, 1993. 572 с.
3. Велединский В. Туристский рынок сегодня: тенденции и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2002. № 4. С. 10–11.
4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 2001. 496 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 1999. 896 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Юнити, 1993. 563 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 26. Ч. 1.
8. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Под ред. В.А. Алексунина. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. Торговая корпорация «Дашков и К», 2005. 716 с.
9. Менеджмент в туризме. Под ред. Новикова В.С. – М.: Книгодел МАТГР, 2006. 166 с.
10. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24 ноября 1996 года № 132 – ФЗ // Российская газета, 03.12.96 г.
11. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2.
12. Gronross C., Marketing services^ the case of missing product // Jornal of Business&Industrial Marketing, 1998, vol. 13. Num. 4/5. P. 322–338.
13. Jeffries D.E. Defining the tourist and its importance in tourism marketing. /Revue du Berne. 1971. 271 p.
14. Krippendorff J. Marketing et tourisme. Berne, Herbert Lang, 1971.

КУРСЕЕВ Д.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ УЧЕТУ

Управленческий учет как любое социально-экономическое явление не стоит на месте, а находится в постоянном развитии: увеличивается набор решаемых задач, расширяются его функциональные возможности, развивается его методология и используемый инструментарий.

Повышение роли и значения учетно-аналитического обеспечения управления современными предприятиями расширило области применения управленческого учета, коренным образом улучшило его методику и компьютерное обеспечение.

В нашей стране развитию управленческого учета уделяется большое внимание:

- создан и функционирует экспертно-консультативный совет по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России;
- успешно работает комитет по управленческому учету при Институте профессиональных бухгалтеров РФ;
- работают заказные проекты по ряду программ, в том числе TACIS «Реформа бухгалтерского учета в России»;
- реализован грант Минобразования России по теме «Виртуальный учет»;
- защищено несколько докторских диссертаций по проблемам управленческого учета: Л.И. Хоржий, Р.А. Алборов, А.Н. Кизилов и др.

Однако, к сожалению, до сих пор не разработана концепция [от лат. conceptio - понимание, система] управленческого учета, которая изложила бы современное понимание управленческого учета и основные направления его развития и совершенствования.

Концепция управленческого учета предусматривает использование двух самостоятельных концептуальных подходов, объединяющих более 60 видов управленческого учета, интегрированного в финансовый учет, и самостоятельного управленческого учета.

Развитие управленческого финансового учета происходит по трем основным направлениям:

- совершенствование рабочих планов счетов в направлении повышения их аналитичности;
- использование системы коэффициентов;
- использование системы производных балансовых отчетов.

С переходом на рыночные отношения многие предприятия стали создавать системы управленческого финансового учета на базе рабочих планов счетов, которые стали приспособляться к решению управленческих проблем:

- внедрение интернациональной модели финансового учета, построенной на использовании в финансовом учете элементов затрат;
- организация учета по центрам возникновения затрат, количество которых колеблется от нескольких сотен до тысяч (ОАО «Балтика» – 300 центров возникновения затрат, РАО ЕС России – 900, Канадские электростанции – 1000–1200, Корпорация «Дженерал Моторс» – 3600);
- определение финансового результата однократным способом путем соизмерением доходов с затратами по элементам, скорректированным на изменение производственных ресурсов за период;
- организация раздельного учета по основным видам деятельности, в том числе внешнему и доверительному управлению собственностью.

Формы и методы организации самостоятельного управленческого учета сводятся к двум позициям:

- системы управленческого учета, ориентированные на центры ответственности;
- системы управленческого учета, ориентированные на использование соответствующих методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

Многочисленные системы самостоятельного управленческого учета классифицированы автором в две большие группы исходя из используемого учетного подхода и объектов управления (затраты, доходы, результаты).

Первая группа сводится к управлению центрами ответственности: издержек, себестоимости, доходов, прибыли, инвестиций, финансовой ответственности, собственности.

Вторая группа формируется методами учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, которые, в свою очередь, подразделяются на три группы:

- традиционные методы определения полной себестоимости (простой, позаказный, попередельный, нормативный, стандарт-костинг);
- методы, основанные на частичном определении себестоимости продукции (простой и развитой директ-костинг);
- современные методы управления (ABC, таджер-костинг, контроллинг), основанные на экономике операционных издержек, цепочке создания стоимости продукта, каль-

кулировании себестоимости с учетом жизненного цикла продукта, организации учета затрат по видам деятельности.

Все эти подходы основаны на теории фирмы, названной «экономикой операционных издержек».

Учет затрат по видам деятельности появился и получил широкое распространение в 1986 г. в результате реализации проекта Международного консорциума промышленности (Consortium International – CAM-1).

CAM-1 представляет собой ассоциацию крупных компаний, занимающуюся совершенствованием промышленных технологий. В CAM-1 входят такие компании, как Boeing, General Electric, Kodak, Motorola, некоторые правительственные учреждения США и большинство ведущих аудиторских и консалтинговых компаний [1, с. 134].

Проведенная систематизация методов управленческого финансового и самостоятельного управленческого учета позволяет сформировать концепцию управленческого учета, определяемую двумя концептуальными подходами:

- концептуальный подход к управленческому финансовому учету;
- концептуальный подход к самостоятельному управленческому учету.

Управленческий финансовый учет представлен в концепции тремя системами финансового управления: на базе рабочего плана счетов, на основе комплекса коэффициентов и на основе использования системы производных балансовых отчетов.

Концептуальный подход к управленческому финансовому учету основан на использовании комплекса балансовых теорий, учетных подходов «активы/кредиторская задолженность», «денежные средства/чистые пассивы» и организации управления на основе использования агрегированных и дезагрегированных показателей собственности.

В управленческом финансовом учете используются следующие балансовые теории:

- статическая (Г. Симон, Г. Штаруб, А. Рем, В. Обри);
- динамическая (О. Шмаленбах);
- актуарная (Ж. Ришар);
- органическая (Ф. Шмидт, Й. Бетге);
- иммунизационная (Д.С. Кидуэлл, В.И. Ткач, Р.Л. Петерсон, Д.У. Блэжуэлл, Г.Е. Крохичева);
- хеджированная (В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева, М.Ю. Аникеев);
- синергетическая (И. Ансофф, М. Портер, К. Прахалад, И. Доз);
- инвентарно-расчетная (Л. Пачоли);
- ликвидационная (А. Харрисон, М. Пратт, В.Д. Новодворский);
- фрактальная (Г.Е. Крохичева, А.Н. Щемелев, В.В. Лесняк).

Используемые балансовые теории при формировании системы управленческого финансового учета определяют четыре принципиальные позиции его методики и организации:

- формулы, используемые для определения стоимости собственности в виде чистых активов и чистых пассивов;
- учетные подходы: «активы/кредиторская задолженность», «доходы/расходы», «чистые активы/чистые пассивы»;
- применяемые оценки: балансовая, залоговая, восстановительная, рыночная, справедливая, ликвидационная и др.;
- назначение управленческого финансового учета: управление собственностью в разных оценках, управление платежеспособностью, управление резервной системой, управление синергетическим эффектом.

Все показатели собственности предприятия как имущественного комплекса можно разделить на две группы:

- 1) чистые активы – агрегированный показатель собственности, определяется вычитанием из активов кредиторской задолженности;
- 2) чистые пассивы – дезагрегированный показатель собственности, определяется по принципу обнулирования, т.е. составления нулевого баланса.

Нулевой баланс составляется в экономической ситуации, когда предприятие не ликвидируется, а продолжает деятельность (около 70 экономических ситуаций: слияние, разде-

ление, выделение, преобразование, при сокращении и др.), т.е. все ситуации, связанные с правопреемством, управлением имуществом, финансовыми потоками, глобальной прибылью и рентабельностью [4, с. 8].

Механизм составления нулевого производного балансового отчета предусматривает гипотетическую реализацию активов и гипотетическое удовлетворение обязательств в необходимых для принятия решений оценке, в результате чего в активе остается однородная денежная масса, а в пассиве – элементы чистых пассивов: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, чистая прибыль, наращенная стоимость, гудвилл.

Сам процесс сводится к тому, что исходя из бухгалтерского баланса составляется производный от него баланс: актуарный, органический, иммунизационный, хеджированный, синергетический, субстанционный, стратегический, фрактальный, сетевой и др.

Вся система функционирования производных балансовых отчетов направлена на организацию контроля за изменением собственности в реальной оценке, т.е. исходя из показателей чистых активов и чистых пассивов, и принятие на этой основе решений в рамках управленческого финансового учета.

В конечном итоге, управленческий финансовый учет обеспечивает более частое, чем финансовая отчетность, информирование о состоянии дел – раз в месяц или даже в неделю. Это дает управляющим оперативную обратную связь, позволяющую быстро выявлять причины неэффективности [3, с. 606] и принимать соответствующие меры по корректировке оперативного, тактического и стратегического управления деятельностью фирмы именно на основе использования показателей собственности: чистых активов и чистых пассивов.

Для управленческого финансового учета характерным является использование в основном двух подходов:

- «активы/кредиторская задолженность»;
- «денежные средства/чистые пассивы».

В балансовой теории термин «подход» означает использование основного бухгалтерского приема, позволяющего определить стоимость предприятия как имущественного комплекса.

Первым подходом в историческом аспекте является подход «активы/кредиторская задолженность», который строится на использовании двух элементов метода бухгалтерского учета: инвентаризация и контокоррент, т.е. счет расчетов.

Ученые долго спорили о приоритетности этих основополагающих элементов метода, но, по всей видимости, они появились одновременно около 5000 лет назад именно в целях определения собственности семьи, рода, племени и т.д.

Для определения собственности необходимо было проинвентаризировать имущество, оценить его, добавить долги в тех же единицах и вычесть обязательства.

В дальнейшем балансовый подход «активы/кредиторская задолженность» стал широко использоваться в рамках статической и органической балансовых теорий, ориентированных на определение собственности предприятия как имущественного комплекса вначале в балансовой оценке, а затем по цене возмещения, залоговой, рыночной, справедливой, ликвидационной и т.д.

В контексте нашего исследования подход «активы/кредиторская задолженность» используется в 5 из 10 балансовых теорий: статической, актуарной, органической, инвентарно-расчетной, ликвидационной.

Предварительный, промежуточный, окончательный ликвидационный балансы строятся на использование подхода «активы/кредиторская задолженность», когда оценённое в ликвидационной оценке имущество сравнивается с кредиторской задолженностью и определяется на один рубль кредиторской задолженности.

Вторым подходом, используемым в управленческом финансовом учете, является подход «денежные средства/чистые пассивы».

Этот подход возник после Второй мировой войны и стал широко использоваться в организации финансового управленческого учета и контроля, его авторами являются крупнейшие балансоведы Голландии и Германии: Т. Лимперг, Ф. Шмидт, О. Шмаленбах и др.

Суть этого подхода к балансу сводится к тому, что все активы условно продаются и удовлетворяются обязательства в одной из пятидесяти возможных оценок в целях принятия соответствующих решений в рамках финансового учета.

В результате в активе обнуленного баланса остаются свободные денежные ресурсы, а в пассиве чистый капитал, им соответствующий.

Чистыми пассивами или чистым капиталом они называются потому, что остаются после удовлетворения всех обязательств, т.е. получения дебиторской задолженности и оплаты кредиторской.

Отсюда в управленческом финансовом учете используются следующие имущественные зависимости:

- 1) денежные средства > балансового капитала;
- 2) денежные средства = балансовому капиталу;
- 3) денежные средства < балансового капитала.

Использование системы более чем из 20 производных балансовых отчетов позволяет в управленческом финансовом учете определить влияние и использовать в анализе более 100 самых разнообразных факторов и зависимостей в управлении собственностью, платежеспособностью, синергизмом, резервной системой предприятия.

Концептуальный подход к самостоятельному управленческому учету основан на использовании теории центров ответственности и себестоимости, учетного подхода «доходы/расходы» и определении в системе управления показателей затрат, доходов и результатов.

Бухгалтерский подход «доходы/расходы» составляет основу динамической балансовой теории. Эта концепция была разработана выдающимся бухгалтером О. Шмаленбахом, который представлял бухгалтерский баланс в виде моста между расходами и затратами, с одной стороны, и поступлениями и доходами, с другой [2, с. 102].

В соответствии с идеями О. Шмаленбаха баланс носил производственный характер, что отражалось в плане счетов Германии 1937 г., в котором четко прослеживался производственный цикл, построенный на основе использования системы центров затрат и учета расходов по элементам.

Российский план счетов имеет производственную структуру, но построен на базе использования статей затрат, хотя вариант 30-х счетов нацелен на применение элементов затрат.

На идеях О. Шмаленбаха была создана и получила широкое распространение идея контроллинга, т.е. система управления и контроля затрат по местам их возникновения и построенным на этой основе центрам ответственности.

В связи с этим в немецкой модели финансового учета используется более 40 элементов затрат, дифференцированных по отдельным отраслям (промышленность – 46 элементов затрат, торговля – 42 элемента затрат, строительство – 38 и т.д.).

Таким образом, системы управленческого учета подразделяются на две большие группы: управленческий финансовый учет и самостоятельный управленческий учет.

Концептуальный подход к управленческому финансовому учету может быть сформирован как создание системы управления на базе рабочих планов счетов, системы коэффициентов и производных балансовых отчетов, ориентированных на управление балансовыми методами и использование системы показателей собственности предприятия как имущественного комплекса, т.е. показателей чистых активов и чистых пассивов.

Концептуальный подход к самостоятельному управленческому учету основан на использовании теории центров ответственности и себестоимости, методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции и определении затрат, доходов и результатов деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества. – М., 2004.
2. Ришар Ж., Шмаленбах Ойген. Классики менеджмента. – СПб., 2001.
3. Словарь по экономике. Под ред. П.А. Ватника. – СПб., 1998.
4. Ткач В.И., Бреславцева Н.А., Каращенко В.В., Курсеев Д.В. Практика подготовки и использования ликвидационных балансов в российской экономике. – Ростов н/Д, 1998.

ОСТАПЕНКО Е.А.**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ
НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА**Экономический вестник Ростовского государственного университета
2008
Том 6
№ 2
Часть 3

Сложные и во многом для российской экономики противоречивые процессы становления рыночных отношений определили необходимость качественного осмысления новых социальных и экономических явлений. За последнее время произошли существенные изменения в условиях финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе и санаторно-курортной сферы. Предоставление полной свободы предпринимательству и самостоятельности в использовании собственных финансовых ресурсов, возникновение новых финансовых инструментов, создание экономических и правовых условий привлечения отечественного и иностранного капитала в корне изменили ранее действующий механизм финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Затянувшийся экономический кризис значительно увеличил степень неопределенности предпринимательской деятельности в развивающихся рыночных отношениях. В этой связи крайне важным является исследование теоретических и практических аспектов формирования благоприятной предпринимательской среды с учетом специфики социально-экономических процессов в санаторно-курортном бизнесе и наиболее полного использования потенциальных возможностей его развития.

В области санаторно-курортного бизнеса предпринимательство в большей степени связано с оказанием услуг. Предпринимательскую деятельность в сфере санаторно-курортных услуг мы определяем как деятельность, направленную на поиск и реализацию новых возможностей для разработки и освоения высокоэффективного продукта, как товара; поиск новых форм вложения капитала для улучшения санаторно-курортной среды, нахождение лучших способов обслуживания рекреантов.

Выход российских предпринимательских структур санаторно-курортного бизнеса на международный рынок, вхождение иностранного сопровождения санаторно-курортной сферы в формирование отечественного рекреационного сектора народнохозяйственного комплекса выявили множество проблем. Стало очевидно, что необходимо формирование производственной и социальной инфраструктуры курортов в условиях рыночной трансформации. Кроме того, теоретическое осмысление, возникающих в экономике санаторно-курортной сферы проблем, в свою очередь, серьезно запаздывает от неопределимо и быстро меняющейся санаторной практики. В результате такого отставания экономика курортного комплекса отличается определенной ограниченностью, неполнотой, отсутствием уместного представления о структуре рекреационной сферы, ее месте и роли в национальной, региональной и мировой экономике, а также в развитии предпринимательской среды в санаторно-курортном бизнесе.

Предпринимательская деятельность в сфере санаторно-курортных услуг получает особое развитие, которая может быть классифицирована по виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым формам, степени использования наемного труда и другим критериям.

Основные виды предпринимательской деятельности для санаторно-курортных организаций большинство ученых классифицируют по организационно-правовым структурам санаторно-курортных услуг. Однако многие экономисты полагают, что предпринимательство может найти свое внедрение только в малой форме. Вместе с тем в современных условиях законодательной практике получает развитие не только малое, но и среднее, и крупное предпринимательство.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, на осуществление предпринимательской деятельности имеют юридическое право хозяйствующие товарищества и общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества, а также производственные кооперативы, и особенно важно, государственные и муниципальные

предприятия, которые занимают наибольший удельный вес в санаторно-курортном бизнесе и находятся в государственной и муниципальной собственности.

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть индивидуальной и коллективной, при которой владение, пользование и распоряжение имуществом осуществляется по согласованию всех собственников.

В реестр объектов, входящих в предпринимательские структуры санаторно-курортного бизнеса, вносятся различные организационно-правовые формы и виды собственности санаторно-курортных учреждений [2].

Нельзя не отметить необходимость вмешательства государства в формирование благоприятной предпринимательской среды санаторно-курортного бизнеса. С экономической точки зрения это определено в силу следующих причин: во-первых, санаторно-курортные услуги являются социально значимыми услугами, которые население должно получать независимо от доходов. Во-вторых, санаторно-курортные услуги являются дифференцированными услугами, что возникает в силу месторасположения оздоровительных организаций, вариативности состава и объема лечения, проводимого пациентом при одном и том же заболевании. Дифференциация данного вида услуг является их отличительной чертой, при которой санаторно-курортные предпринимательские структуры предоставляют одноименные услуги, являющимися близкими, но полностью взаимозаменяемыми, т.е. в отличие от других видов рынков, на рынке санаторно-курортных услуг продавцы могут манипулировать ценами. В-третьих, современный санаторно-курортный рынок является рынком, на котором большая часть продаж уходит государству посредством бюджетного и внебюджетного финансирования. При этом перед государственными органами возникает проблема о целесообразности приобретения той или иной путевки, т.е. покупатель (государство) пытается оценить выгоду от покупки, а затем сравнить ее с величиной издержек. В любом случае, наличие ограниченного числа крупных потребителей санаторно-курортных услуг – представителей государственных органов – не способствует обеспечению оптимального распределения ресурсов в соответствии с теми услугами, которые предполагают предпринимательские структуры санаторно-курортного бизнеса. В этой связи неизбежно порождаются привилегии, к которым относятся взяточничество, как способ обойти конкурентов за счет подкупа чиновников, осуществляющих закупки санаторно-курортных услуг и их распределение. В-четвертых, не будучи хорошо информированными, предпринимательские структуры санаторно-курортной сферы и потребители их услуг могут предпринимать действия, не отвечающие своим интересам. Современный санаторно-курортный рынок не предоставляет информацию нужного качества и объема. С другой стороны, наряду с особенностями развития российских неуправляемых рыночных отношений, как стихийная передача предприятиям от министерств и ведомств прав управлять своим имуществом, деятельностью и нести ответственность за результаты своей работы, произошла передача всего объема научной, производственной, коммерческой, правовой и прочей информации. Ранее эта информация использовалась и распространялась вышестоящими органами, а в новых условиях рыночной стихии должна изыскиваться, накапливаться и самостоятельно использоваться предприятием. В-пятых, деловая активность на любом рынке подвергается колебаниям. В основе данного экономического цикла лежат многочисленные внешние причины, например, «обвал», который имел место в отечественной санаторно-курортной системе при переходе к рыночным отношениям. Поэтому надежда, что «сработают» рыночные механизмы приспособления к новым условиям, в результате чего установится равновесие, не всегда сбывается. К примеру, чем ниже нагрузка здравниц, тем выше цена на услуги из-за необходимости распределять условно-постоянные затраты на меньшие объемы обслуживания, что свою очередь влечет дальнейшее уменьшение спроса.

Политика государства в регулировании социальных отношений должна заключаться в гарантировании гражданам потребления санаторно-курортных услуг в определенном количестве и определенного качества. При этом нетрудоспособным членам общества и особо нуждающимся категориям населения необходимо постоянно гарантировать бесплатную санаторно-курортную помощь, так как государство является крупным заказчиком санаторно-курортных услуг.

Важнейшим направлением в системе государственного регулирования предпринимательской деятельности в санаторно-курортном бизнесе должно стать создание, поддержка и совершенствование инфраструктуры санаторно-курортного рынка, что в свою очередь существенно улучшит его функционирование.

Главным инструментом воздействия государства на предпринимательские структуры санаторно-курортного комплекса должен явиться государственный протекционизм, направленный на создание льготного режима развития санаторно-курортной системы посредством льгот налогообложения и льгот кредитования; развитие санаторно-курортных организаций; участие в реализации федеральных и региональных целевых программ развития санаторно-курортного комплекса, а также стимулирование инвестиционной деятельности. В конечном итоге государственное регулирование предпринимательской деятельности санаторно-курортной отрасли призвано создать благоприятные условия для ее развития и должно быть ориентировано на решение следующих задач: стимулирование развития курортного дела; ускорение развития социальной территории; создание единой консультационной и информационной системы курорта; усиление государственной поддержки на федеральном и региональном уровне.

Особое внимание государство должно уделять развитию и регулированию внешнеэкономических процессов, так как интеграция России, как страны с переходной экономикой, в мировой рынок инвестиций продолжает осуществляться медленными темпами. Между тем проблема преодоления инвестиционного кризиса остается острой. Очевидно, что доступ к накопленным в мире капитальным ресурсам может предать российской экономике необходимый импульс для выхода из состояния затянувшегося спада. Стимулирование инвестиционных активов на внутренних рынках, способствует решению структурных ключевых проблем в предпринимательской деятельности.

Прямые иностранные инвестиции, в отличие от иностранных займов и кредитов, не являются дополнительным бременем долга, а выступают как источники обновления основных производственных фондов, ресурсами капитала для вложения в производство товаров и услуг, обеспечивают трансферт технологий. Кроме того, прямые иностранные инвестиции содействуют наиболее эффективной интеграции национальной экономики в мировую благодаря разнообразному производственному и техническому сотрудничеству, становлению новой институциональной структуры рыночной экономики в стране, выведению производственной деятельности народного хозяйства из состояния кризиса с перспективным ростом национального благосостояния.

Для достижения устойчивой, положительной динамики притока иностранных инвестиций в Россию должна быть разработана сбалансированная, комплексная инвестиционная политика, которая бы учитывала национальный экономический интерес страны и общемировые тенденции иностранного инвестирования [3].

Среди других форм инвестирования предпринимательской деятельности можно выделить международную кооперацию производства, сопровождающиеся передачей технологий; получение зарубежных кредитов; привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания предприятий с различной долей иностранного участия; приобретение иностранного оборудования на основе лизинга. Лизинг является наиболее динамичной формой экономического сотрудничества в условиях ограниченности финансовых средств, способом повышения инвестиционной активности, способствующий обновлению основных фондов и модернизации производства на основе новейших технологий [1]. В этой связи, отечественным предпринимательским структурам целесообразно использовать лизинг для выполнения долгосрочного экспортного заказа; создания экспортного производства; формирования уставного их фонда с иностранными инвестициями при внесении зарубежным партнером дорогостоящего, технологически нового оборудования.

В соответствии с действующим законодательством лизинг может выступать важным средством инвестирования предпринимательской среды санаторно-курортной инфраструктуры, повышения уровня производства санаторно-курортных услуг, стимулирования инвестиционного сотрудничества с зарубежными партнерами. Кроме того, в зарубежной практике лизинг часто сопровождается франчайзингом (деятельность по сбору средств, форми-

рованию различных финансовых, денежных фондов). Лизинговый договор с его поэтапными выплатами и отнесением этих сумм на себестоимость значительно облегчает франчайзи процесс приобретения оборудования, необходимого для бизнеса по договору о франчайзинге.

Договор франшизы применительно к санаторно-курортному бизнесу региона – это передача франшизополучателю прав и привилегий на сбыт санаторно-курортных услуг, охраняемых торговой маркой, либо производимых на основе технологии франшизодателя.

Поскольку наличие сырьевой базы всегда считалось одним из конкурентных преимуществ добывающих отраслей, которые в силу этого являются постоянными лидерами по притоку инвестиций, то заключение соглашений о разделе продукции и концессионных договоров – неизбежная форма инвестиционного сотрудничества.

В большинстве случаев вознаграждение фирме, участвующей в разработке ресурсов, осуществляется путем поставок добываемой продукции либо в ее первоначальном виде, либо после переработки. Как правило, фирма-поставщик оборудования и технологии для разведки и разработки природных ресурсов охотно идет на расходы и риск, которые связаны с ее участием.

В рекреационной зоне, богатой минеральными водами, лечебными грязями, концессия может быть использована для разведки и переработки уникального, сточки зрения лечебной и профилактической ценности, сырья.

Таким образом, формирование благоприятной предпринимательской среды в санаторно-курортном бизнесе возможно посредством применения различных форм инвестирования, что в свою очередь будет способствовать привлечению внутренних и внешних инвестиций в исследуемый сектор экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батчаева С.М. Лизинг как источник финансирования капитальных вложений в санаторно-курортных комплекс / С.М. Батчаева // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2000. № 4. С. 45–51.
2. Бинатов Ю.Г. Санаторно-курортный комплекс КМВ в рыночной экономике / Ю.Г. Бинатов, А.В. Гладили, С.А. Пархоменко. – Ставрополь, СевКавГТУ: Изд-во «Ставропольсервисшкола», 2005. 238 с.
3. Рудь Н. Иностранные инвестиции на Кавминводах. Аналитический очерк – монография / Н. Рудь. – Пятигорск: издательство научной литературы «Бекский Дом», 2003. 100 с.

ШЕЛУХИНА Е.А., РЯБОВА Е.Ю.

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Анализ динамики аграрной сферы регионов Юга России выявил неустойчивый характер и недостаточную динамичность развития сельского хозяйства. Поэтому в последнее время наблюдается повышение интереса со стороны федеральных и региональных государственных органов управления к проблеме поиска выхода из сложившейся ситуации. Все усилия направлены на разработку комплекса мер способных не только повысить устойчивость развития отрасли, но и ускорить этот процесс.

Однако при наличии денежных средств у государства в настоящее время можно сказать о нерациональности их распределении. А применительно к сельскому хозяйству очень остро встает вопрос именно об эффективном их использовании.

Проблемы эффективности использования и управления финансовыми ресурсами должны решать не только на государственном уровне, но и на микроуровне. На сегодняшний день существуют различные инновационные подходы в теории управления, принятия уп-

равленческих решений, реализация которых может способствовать повышению эффективности управления предпринимательскими объектами.

Традиционно уровень управления финансовыми и материальными ресурсами в сельском хозяйстве всегда был ниже, чем в других отраслях экономики, поэтому повышение эффективности управления этими ресурсами на основе использования новых методов анализа, а также внедрение элементов системы управленческого учета не только будут содействовать процессу развития предпринимательских структур в сельском хозяйстве, но и повысит их конкурентоспособность.

Поэтому целью исследования является разработка комплекса мер повышения результативности предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве по оптимизации структуры доходов и расходов на основе системы бюджетирования.

Анализ доходов и расходов организации производится по данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В ней содержится информация обо всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды: в поквартальном, полугодовом, девятимесячном и годовом разрезах. Это позволяет каждому экономическому субъекту планировать и анализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности производственных расходов в сравнении с полученными доходами.

Применение экономико-математических методов позволит найти оптимальные варианты сочетания доходов и расходов организаций, решить задачу на перспективу с учетом экономических условий [4]. Нами предлагается оптимизировать структуру доходов и расходов сельскохозяйственных предприятий на основе типовой модели, которая может применяться как в отношении отдельных организаций, так и на уровне региона в целом.

Для того чтобы построить экономико-математическую модель такой задачи, необходимо отдельно все доходы и расходы обозначить за 100%. Тогда, экономическая модель оптимизации будет иметь вид: Прибыль = Оценка эффективности i -ой статьи доходов и расходов в расчете на 1% умноженная на долю i -ой статьи доходов и расходов в их структуре, которая варьируется в минимально и максимально допустимых величин содержания 1-ой статьи доходов и расходов в их структуре.

Предлагаемую экономико-математическую модель необходимо корректировать ежегодно с учетом внешних условий функционирования и внутренних условий деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Моделирование результатов будущей деятельности и анализ прогнозной и фактической эффективности предпринимательства можно осуществлять с использованием методов, процедур и методик системы бюджетного управления [2].

Главный смысл системы бюджетного управления сводится к повышению финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости предпринимательских структур путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата.

Через процесс бюджетирования можно смоделировать оптимальную в предполагаемых условиях будущей деятельности комбинацию активов, капитала и обязательств, приемлемые величины финансовых результатов и потока денежных средств, определить финансовые возможности для реализации инвестиционных планов, а также требуемый уровень деловой активности в целом по предприятию и по отдельным сегментам деятельности [3].

Организация процесса бюджетирования предусматривает формирование финансовой структуры сельскохозяйственного предприятия, представляющей собой совокупность центров ответственности, которые отвечают за обеспечение и поддержание бюджетного процесса.

По сути, бюджетирование не требует наличия отдельного структурного подразделения или должности, оно лишь предполагает наличие определенной области задач, которые вполне могут выполняться сотрудниками организации. Однако в такой ситуации возникает опасность неэффективного выполнения задач системы бюджетирования по причине чрезмерной загруженности уполномоченных на то сотрудников. Поэтому, на наш взгляд, есть вполне обоснованная необходимость в создании обособленного (самостоятельного) структурного подразделения или должности.

Для управления бюджетным процессом на предприятии может быть создан бюджетный комитет – это составленная из руководителей верхнего звена консультативная группа, которая может включать и внешних консультантов, т.е. постоянно действующий орган, который занимается тщательной проверкой стратегических и финансовых планов, даёт рекомендации, разрешает разногласия и оперативно вносит коррективы в деятельность компании.

По результатам исследований организационной структуры предпринимательских структур АПК было выяснено, что деление производственной организации на центры ответственности зависит прежде всего от отраслевых особенностей деятельности, а также от особенностей технологии и организации производственных процессов, методов управления производством, состава производимой продукции, уровня технической оснащённости производства и обеспеченности квалифицированным персоналом.

Особое влияние на создание центров ответственности оказывает организационная и производственная структура предприятия. Производственная структура сельскохозяйственной организации отражает виды производства (основные, вспомогательные, обслуживающие производства и хозяйства), состав и структуру бригад, ферм, служб, их производственный потенциал, формы организации и взаимосвязь.

В сельскохозяйственных организациях при создании центров ответственности возникает необходимость учитывать специфические частные факторы и условия. Так, важную роль в регулировании рынка сельскохозяйственной продукции приобретает внутрипроизводственное регулирование, которое включает в себя маркетинг и внутрипроизводственные экономические отношения. Поэтому внутрипроизводственные экономические отношения следует строить на принципах коммерческого (хозяйственного) расчёта и создания по этим принципам центров ответственности.

В процессе производства одни подразделения (центры ответственности) постоянно взаимодействуют с другими, вступают в отношения с функциональными службами, органами управления организации. В результате в каждой организации создается внутрихозяйственный экономический механизм, основанный на элементах товарно-денежных, рыночных отношений, предпринимательства и принципах хозяйственного расчёта. Вместе с тем движение продукции, работ, услуг, техники и материалов, трудовых и других ресурсов должно представлять собой движение стоимостей, основанное на принципах заинтересованности, взаимовыгодности подразделений путем действия внутри хозяйства закона стоимости, т.е. товарно-денежных отношений путем купли-продажи.

Кроме того, следует отметить что, в сельскохозяйственных организациях центры ответственности целесообразно подразделять, исходя из поставленных перед ними производственных задач и выполняемых ими функций, на производственные (производство продукции растениеводства, животноводства, промышленное производство; к ним относятся хозрасчетные бригады, звенья, фермы, цеха); вспомогательные (выполнение работ и оказание услуг вспомогательных производств: машинно-тракторный парк, автотранспортное хозяйство, строительные бригады и т.п.); обслуживающие (обслуживающие производства и хозяйства); административно-управленческие (отделы маркетинга, снабжения, аудиторские и юридические службы хозяйств и др.).

Оплата труда за конечные результаты и в целом эффективность деятельности всех центров зависит в основном от эффективности деятельности производственных центров ответственности растениеводства и животноводства. Поэтому усилия других центров, особенно административно-управленческих, должны быть направлены на всемерное повышение эффективности производства продукции растениеводства и животноводства.

Научные исследования показали, что в сельскохозяйственных организациях приоритетными направлениями создания указанных центров может быть организация самостоятельных подразделений внутри хозяйства и различных коллективных форм труда и его оплаты. Модели центров ответственности и приоритетные формы их организации на принципах внутрихозяйственной связи показаны на рисунке 1.

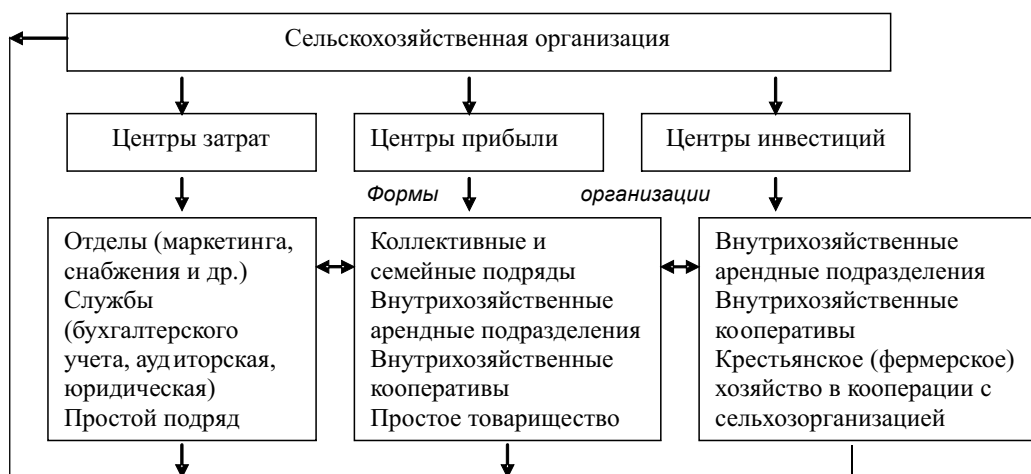


Рис. 1. Модели центров ответственности и приоритетные формы их организации на принципах внутрихозяйственной связи

Таким образом, в предпринимательских структурах АПК места возникновения затрат достаточно обоснованно, научно и практически, локализируются при построении организационно-технологической модели предприятия, которая включает все структурные подразделения, имеющиеся на предприятии.

Считаем, что разработка генерального бюджета сельскохозяйственной организации позволяет закрепить статьи затрат по центрам ответственности, проконтролировать их деятельность с помощью отчетов об исполнении бюджетов, а также мотивировать участников производственного процесса к достижению поставленных целей как подразделения, так и предприятия в целом.

Бюджетирование как инструмент управления позволяет повысить эффективность и качество управленческой работы, усилить режим экономии материальных и финансовых ресурсов, выявить причины отклонений тех или иных показателей деятельности предприятия. Правильно организованное бюджетное управление способствует не только своевременному обнаружению недостатков в управленческой работе предприятия, но своевременному принятию мер к их устранению.

Бюджетирование помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности по отдельным видам продукции, структурным подразделениям предприятия, превышение которых должно служить поводом, чтобы разобраться в положении дел на конкретном участке и определить соответствующие пути решения. Все показатели качества и производительности труда, мониторинг процессов их повышения так или иначе связаны с системой бюджетов (табл. 1).

Таблица 1

Основные преимущества бюджетирования как инструмента управления финансовыми результатами

№	Преимущества бюджетирования
1	В отличие от финансовой отчетности, формы бюджетов нестандартизированы. Их структура зависит от объекта планирования, размера организации и степени квалификации разработчиков
2	Бюджеты могут разрабатываться на годовой основе и на основе непрерывного планирования (в течение 1-го квартала пересматривается смета на 2-й квартал и составляется смета на 1-й квартал следующего года, бюджет все время проецируется на год вперед)
3	В самом общем виде назначение бюджетирования на предприятии заключается в том, что это основа планирования и принятия управленческих решений; оценки всех аспектов финансовой состоятельности; укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом
4	Бюджеты должны дать руководителям предприятия возможность провести сравнительный анализ финансовой эффективности работы различных структурных подразделений, определить наиболее предпочтительные для дальнейшего развития сферы хозяйственной деятельности, направления структурной перестройки деятельности предприятия и т.п.

Продолжение таблицы 1

5	Бюджеты являются основой для принятия решений об уровнях финансирования различных направлений деятельности из внутренних (за счет реинвестирования прибыли) и внешних (кредитов, инвестиций) источников, а также способствовать оптимизации структуры доходов и расходов предпринимательских структур
6	В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования – важнейшей функции управления. Вся система внутрифирменного планирования должна строиться на основе бюджетирования, т.е. все затраты и результаты должны иметь строго финансовое, лучше – денежное выражение
7	Если само по себе планирование необходимо для того, чтобы четко представлять, где, когда, что и для кого предприятие будет производить и продавать продукцию, чтобы понимать, какие ресурсы и в каком объеме для этого понадобятся, то бюджетирование как основа планирования – это максимально точное выражение всех планируемых показателей и ресурсов в финансовых терминах
8	Одной из главных функций бюджетирования является прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, доходов и затрат), что является ценным для принятия управленческих решений

Несмотря на значительный объем имеющихся в российской научной практике разработок в области организации и развития системы бюджетирования, актуальной остается проблема повышения ее результативности.

Подвергаясь влиянию изменений, происходящих во внутренней и внешней среде, организационная структура системы бюджетирования, ее задачи и применяемые инструменты и методы также подлежат периодическому пересмотру и изменению [1]. Обеспечить адаптацию системы бюджетирования к быстро меняющимся требованиям рыночной экономики возможно путем постоянного ее совершенствования. Мероприятия, составляющие алгоритм повышения результативности функционирования бюджетной системы, рассмотрены нами в таблице 2.

Таблица 2

Схема повышения результативности системы бюджетирования

№	Этапы
1	Позиционирование системы бюджетирования
2	Выбор направлений модернизации и совершенствования системы бюджетирования
3	Разработка и внедрение инновационных методов и инструментов системы бюджетирования
4	Определение наиболее результативных инноваций
5	Реализация мероприятий по повышению результативности системы бюджетирования
6	Позиционирование системы бюджетирования

Процесс повышения результативности уже имеющейся бюджетной системы следует начинать с определения места и роли бюджетирования в системе управления предприятием. Для этого периодически бухгалтером-менеджером проводится опрос руководителей различных уровней управления.

После этого определяются направления модернизации и совершенствования системы бюджетирования.

На этапе разработки и внедрения инновационных методов и инструментов бухгалтер-менеджер пересматривает уже имеющиеся и разрабатывает новые, наиболее оптимальные для конкретного предприятия методы и инструменты системы бюджетирования.

В практике современного бюджетирования для оценки достижения заданных показателей бюджетов предполагается использование системы сравнения «бюджет–факт», которая позволяет достаточно точно установить расхождения между плановыми и фактическими величинами, а также выявить причины этих отклонений. Основным недостатком данной системы является то, что в управлении предприятием эта информация пригодна лишь частично, поскольку сравнения «бюджет–факт» направлены в прошлое и содержат объяснения уже состоявшихся событий и их результатов.

Завершающим этапом процесса модернизации системы бюджетирования на сельскохозяйственных предприятиях является этап реализации всех намеченных изменений путем внедрения новых методик, установления новых задач бюджетирования.

Таким образом, проведение регулярной модернизации системы бюджетирования будет способствовать ее эффективному функционированию, что позволит формировать более ка-

чественную информационную базу системы управления с целью оптимизации структуры доходов и расходов в предпринимательских структурах АПК.

Обобщая вышеизложенное можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что система бюджетирования нуждается в регулярном совершенствовании, адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды.

Предложенные мероприятия по повышению результативности системы бюджетирования позволят решить проблему информационного обеспечения и контроля внутрихозяйственных процессов на предприятиях, будет способствовать принятию обоснованных управленческих решений, направленных на взаимный учет интересов всех субъектов внутригрупповых отношений с целью выработки единого управленческого решения для поступательного развития производства.

Тем самым бюджетирование доказывает свою состоятельность как действенный инструмент управленческого учета и анализа, образуя приоритетную составляющую его информационной системы. Проводимый на основе системы бюджетирования управленческий анализ поможет избежать неопределенности, связанной с принятием управленческих решений, ориентированных в будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник. Пер. с англ. / Под ред. Н.Д. Зриашвили, К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Ермакова И.Л. Контрольно-информационные системы управленческого учета / Н.А. Ермакова. – М.: Экономистъ. 2005.
3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд., пераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2005.
4. Peterson. Pamela P. Financial Management and Analysis / McGraw Hill, Inc., 1994. 931 p.

ЦЫМБАЛЕНКО Т.Т., ЦЫМБАЛЕНКО О.С.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Особую актуальность на современном этапе приобретают анализ и оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. Инвесторы, принимая решение об инвестировании, предъявляют определенные требования к обоснованию использования средств, с целью минимизации рисков. Но, как показывает практика, не всегда проводится полный анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятий. Преимущественно используются методы анализа простых динамических систем и абсолютных показателей, т.е. исследования носят ограниченный характер. В результате задача достижения требуемой эффективности инвестиций часто остается нерешенной.

В экономической литературе методам оценки инвестиционной привлекательности предприятия уделяется достаточно большое внимание. В качестве основного способа используется оценка и анализ финансового состояния. Выделим **три методологических подхода** к изучению инвестиционной привлекательности предприятия:

1. Метод интегральной оценки. Инвестиционная привлекательность предприятия, являясь основным фактором, обеспечивающим финансирование инвестиционной деятельности, требует интегральной оценки, которая рассчитывается по всему комплексу показателей, характеризующих (каждый в отдельности) тот или иной фрагмент инвестиционной привлекательности [4]. По показателям определяется уровень инвестиционной привлекательности конкретного предприятия в ранжированном ряду всех исследуемых предприятий. Естественно, инвестор отдает предпочтение тому предприятию, которое имеет наибольший уровень инвестиционной привлекательности. Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия используются методы расчета интегральной оценки потенциала многомерного динамического объекта. Для расчета интегральной оценки инвес-

тиционной привлекательности предлагается алгоритм, включающий два этапа: 1) расчет комплексной оценки в разрезе блоков; 2) расчет интегральной оценки.

2. Рейтинги. Под рейтингом понимается обобщенная количественная характеристика предприятия, определяющая его место на рынке путем отнесения к какому-либо классу или группе в зависимости от количественных и качественных характеристик деятельности [7]. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия является инструментом сравнительного анализа и оценки инвестиционной привлекательности. Необходимость разработки систем рейтинговой оценки финансового состояния коммерческих организаций, согласно положениям, разработанным в отечественной литературе, обусловлена рядом обстоятельств: а) укрепление деловой репутации коммерческой организации, создание благоприятного отношения к ней и ее продукции со стороны покупателей и формирование определенного положительного образа (имиджа); б) стратегическое финансовое планирование, а также разработка и обоснование финансовой стратегии коммерческой организации; в) рейтинг финансового состояния важен для потенциальных инвесторов коммерческой организации; г) рейтинг финансового состояния коммерческой организации также может быть использован в рекламных целях [1, 2]. Выделим три основных этапа разработки систем рейтинговой оценки: 1) отбор и обоснование системы показателей, используемых для расчета рейтинга; 2) формирование нормативной базы по каждому показателю; 3) разработка алгоритма итоговой рейтинговой оценки финансового состояния. Определение рейтинга может базироваться на системе абсолютных и относительных показателей либо на сочетании тех и других, но на практике в большинстве случаев применяются относительные показатели. Принципиальное значение имеют объективность и точность выбора системы показателей, положенной в основу расчета рейтинга, а также методики их исчисления, качество информационной базы и алгоритмы определения рейтинга как количественной оценки, позволяющей ранжировать организации. Для расчета рейтинга отбираются показатели функционально не зависимые, не дублирующие друг друга и наиболее значимые с точки зрения оценки различных аспектов деятельности предприятия, таких как имущественное положение, финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность, интенсивность и эффективность использования ресурсов. Нормативные значения по каждому из показателей не должны быть противоречивы и могут устанавливаться с учетом анализа результатов исследований отечественных и зарубежных специалистов, собственных наблюдений и отраслевой специфики. Как правило, нормативные значения показателей устанавливаются по классам надежности: первый – лучший, последний – худший.

3. Балльная система. При данной методике анализ инвестиционной привлекательности выполняется по группам показателей, которым присваивается балльная оценка от 1 до 5 (для некоторых показателей перечень баллов может быть уменьшен). Возможны сочетания и отдельных показателей, а в случае отсутствия приемлемого для организации варианта, оценка производится в сторону уменьшения балла. Суть данного метода состоит в том, что субъект анализа подбирает группы показателей, которые являются более значительными для целей исследования, а затем производится их расчет, то есть формируется информационная база. На заключительном этапе вычисляется средний балл по всей совокупности показателей. Такая оценка имеет силу обобщенной оценки факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия [11, 12, 13]. Балльный метод требует разработки многочисленных критериев оценки и для каждого показателя они будут различны. Опытный аналитик и хорошо знакомый со спецификой производства, системой управления и потенциале предприятия специалист, формирует структуру критериев, что в дальнейшем значительно упрощает использование методики.

В целом *инструментарий* инвестиционной привлекательности достаточно разнообразен, методы способны оперировать различными группами показателей и учитывают специфику исследуемого объекта. При проведении комплексной оценки предприятия для расчета рейтинга можно использовать адаптированную «Z-модель» Э. Альтмана, применить балльный способ с анализом показателей дебиторской и кредиторской задолженности, и метод интегральной оценки с самостоятельным расчетом весов показателей в зависимости от величины эталонных значений и квадратичного отклонения показателей в группах. Адаптированная к российским условиям пятифакторная модель (Z-счет) американского

экономиста Э. Альтмана среди интегральных показателей для оценки финансового состояния предприятия и инвестиционной привлекательности является наиболее рациональной и имеет следующий вид:

$$Z = \frac{OWC}{\Sigma A} \cdot 1,2 + \frac{PUT}{\Sigma A} \cdot 3,3 + \frac{NPS}{\Sigma A} + \frac{OC}{\Sigma A} \quad (1)$$

где *OWC* – собственный оборотный капитал; *PUT* – прибыль до налогообложения; *NPS* – нетто-выручка от продаж; *OC* – собственный капитал; ΣA – сумма всех активов (валюта баланса).

Важно помнить, что разная степень влияния одних и тех же показателей предопределяет несовпадение результатов по разным методам и ни одна методика в отдельности доподлинно не покажет реальное состояние деятельности предприятия. Принципиальным моментом является и выбор эталонных или нормативных значений показателей, потому что зачастую именно границы оптимальных значений определяют характер влияния данного показателя на результат. Так, в случае использования метода интегральной оценки, эталонные значения должны исчисляться экспертным путем для конкретного предприятия по данным о производственном потенциале и динамике развития предприятия за несколько лет, не исключая сопоставимости оценки с аналогичными оценками других предприятий. Рейтинг строится на основе нормативных значений по данным о результатах производства в РФ за истекший год, с учетом корректировки нормативной базы согласно статистическим данным. Балльный метод предполагает многоуровневую градацию оптимальных значений, сформированных исходя из сложившихся отраслевых особенностей, что позволяет говорить об универсальности на протяжении нескольких отчетных периодов, но также не исключается индивидуальный подход к обозначению нормативов.

Таким образом, можно сказать, что у предприятия существует возможность выбора – какая ситуация предпочтительнее для представления ее инвесторам. При этом возникает вопрос, какую же оценку считать подлинным отражением уровня инвестиционной привлекательности предприятия. На наш взгляд наиболее близкой к реальной можно считать интегральную оценку, хотя для этого необходимо определить экспертным путем эталонные значения показателей соотносящихся с производственным потенциалом исследуемого предприятия. Оценки, полученные прочими методами, более относительны в связи с тем, что балльная система напрямую соотносится с такой группой показателей, как чистые активы предприятия, которые подвергаются инфляционному росту, а рейтинг зависит от общероссийской тенденции. Но, несмотря на это, указанные оценки также имеют силу и место в определении инвестиционной привлекательности предприятия.

Исследования показали, что каждый из представленных способов оценки инвестиционной привлекательности имеет положительные и отрицательные стороны, поэтому стоит отметить некоторые *рекомендации по усовершенствованию методик*. Для расчета интегральной оценки эталонные значения, рассчитываемые экспертным путем, не должны быть завышены, а автоматизация процесса анализа с помощью современных компьютерных программ решит ряд проблем, связанных с трудоемкостью метода и сложностью расчетов. Для более объективного суждения о положении предприятия на общероссийском рынке необходимо, чтобы структура показателей включала в себя, по мимо ранее названных, и такие показатели, как эффективность использования основных фондов, материальных оборотных средств, трудовых ресурсов и другие. Оценка при этом будет носить комплексный характер и отражать различные стороны деятельности предприятия. Анализ прибыли и рентабельности балльным методом должен включать в себя и анализ соотношения фактических данных с желаемыми или оптимальными значениями соответствующих показателей, так как финансовый результат является ключевым объектом изучения, как для инвесторов, так и для руководителя предприятия.

Качественно произведенный комплексный анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия в зависимости от интереса инвестора к исследуемому субъекту, позволяет ему объективно оценить и минимизировать риски размещения инвестиций, а предприятию – оценить существующее положение, выявить резервы и возможности инвестиционной деятельности.

В целом, методы оценки инвестиционной привлекательности выступают в роли конфликтных элементов и в связи с этим можно выделить проблемы: 1) теоретического обоснования методик, 2) практического использования методик. Первое имеет важное значение для развития экономической науки, а второе – для решения управленческих задач на предприятии. Приоритет выбора какой-либо методики варьируется в соответствии с поставленными задачами.

При необходимости получения точной математически обоснованной оценки, отражающей динамику развития предприятия, также можно рекомендовать метод интегральной оценки инвестиционной привлекательности, с оговоркой, что оценка определяется относительно планируемого финансового состояния или любого другого эталона, рассчитанного экспертным путем.

Если предприятие имеет большой рынок сбыта и партнеров по всей России и за рубежом, целесообразно ежегодно рассчитывать рейтинг инвестиционной привлекательности по общероссийским стандартам. При этом необходимо учитывать изменения в нормативных показателях год от года и факт частичной сопоставимости рейтинговых оценок предприятий за несколько лет. В качестве дополнительного способа можно использовать балльный метод, как наглядная презентация производственных возможностей предприятия.

Помимо вышеназванных, в числе аналитических показателей, при оценке инвестиционной привлекательности, должны приводиться и наиболее важные финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, а также основные показатели оборачиваемости и рентабельности, коэффициент устойчивости экономического роста и норма распределения чистой прибыли на дивиденды в динамике, сопровождаемые соответствующими выводами по поводу их изменений и общим заключением о степени устойчивости финансового состояния организации [5, 7, 8].

Таким образом, изученные способы оценки инвестиционной привлекательности взаимодополняют друг друга. Аналитическим службам рекомендуется рассчитывать все три методики: первую – в целях управленческого анализа, вторую – для определения положения предприятия на общероссийском отраслевом уровне, и третью использовать как способ непосредственной работы с инвесторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабков А.Г. Рейтинговая оценка деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика, 2004. № 14. С. 59–64.
2. Графова Г.Ф. Нормативная база рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия. // Аудитор, 2005. № 6. С. 29–35.
3. Грачев А.В. анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во «Финпресс», 2002.
4. Джурабаева Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Известия УрГЭУ, 2005. № 10. С. 64–72.
5. Ендовицкий Д.А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. // Экономический анализ: теория и практика, 2005. № 6. С. 2–7.
6. Иванченко О.Г., Григорьева А.Н. Методика комплексного анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика строительства, 2006. № 3. С. 14–24.
7. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансового состояния как основа целевого прогнозирования финансовых потоков организации. // Экономический анализ: теория и практика, № 8, 2005.
8. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003.
9. Левченко Н.А. Процесс формирования благоприятного инвестиционного климата на промышленном предприятии // Известия вузов. Северо-Кавказский регион, 2004. № 4. С. 61–63.

10. Свиридова Н.В. Рейтинг финансового состояния организаций // Финансы, 2006. № 3. С. 58–59.
11. Ушвицкий Л.И., Савцова А.В., Малеева А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организации // Финансы и кредит, 2006. № 15 (219). С. 12–17.
12. Ушвицкий Л.И., Савцова А.В., Малеева А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организации // Финансы и кредит, 2006. № 16 (220). С. 29–31.
13. Ушвицкий Л.И., Савцова А.В., Малеева А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организации // Финансы и кредит, 2006. № 17 (221). С. 56–61.

ГРИЩЕНКО О.В.

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КАК УСЛОВИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Возможность страховой компании конкурировать на рынке сегодня определяется двумя ключевыми факторами. Во-первых, способностью страховой компании выявлять и учитывать действие конкурентных сил и их динамику при формировании финансовой стратегии. Во-вторых, возможностью страховой компании управлять ресурсами (материальными и нематериальными активами), необходимыми для реализации конкурентной стратегии.

Стратегия развития исходит из генеральной программы страховой организации, формулировок ее задач и целей, анализа будущих заказов. Актуальность разработки финансовой стратегии организации определяется рядом условий, главным из которых является интенсивность изменений факторов внешней среды, т.е. высокой динамикой основных макроэкономических показателей, связанных с финансовой деятельностью фирмы, темпами экономического прогресса, колебаниями конъюнктуры финансового рынка.

Разрабатываемая финансовая стратегия позволяет заблаговременно адаптировать финансовую деятельность страховой компании к изменениям возможностей ее экономического развития. Важным условием, определяющим актуальность формирования финансовой стратегии, является кардинальное изменение целей операционной (страховой) деятельности компании.

Реализация таких целей требует изменения ассортимента страховых услуг, внедрения новых технологий сбыта, освоения новых рынков. Цель финансовой стратегии – максимизация рыночной стоимости страховой организации с учетом приемлемых темпов роста экономического потенциала фирмы и ее нематериальных активов.

Нематериальные активы получают все более широкое признание в качестве одних из важнейших активов бизнеса, однако скрупулезный экономический анализ стоимости этих важных нематериальных активов проводится редко. Некоторые исследователи просто ссылаются на экономическую стоимость коммерческих нематериальных активов в собирательном значении как на «технологии», «ноу-хау» или «гудвилл» [1]. Умение различать характеристики нематериальных активов позволяет обнаружить много причин проведения оценки или экономического анализа нематериальных активов.

Однако экономические явления, не квалифицируемые как нематериальные активы, также имеют стоимость. Просто они не являются нематериальными активами. Например, личная репутация менеджеров страховой компании, репутация организации, значительная рыночная доля, уникальность или индивидуальность могут иметь значительную стоимость, но эти атрибуты сами по себе не являются нематериальными активами.

Нематериальные активы по самой своей природе являются мобильными. Сетевые технологии (Интернет и Интранет) мгновенно перемещают некоторые нематериальные акти-

вы (например, технологи страхования) в условиях глобального рынка и глобальной конкуренции. Оценка и экономический анализ нематериальных активов в страховых компаниях проводятся как для целей заключения сделок, так и в интересах формального анализа финансовой устойчивости, а также при продаже или покупке бизнеса.

Недооценка нематериальных активов привела к тому, что сегодня российским страховым компаниям не хватает объема капитализации. Существует множество индивидуальных причин проведения оценки или экономического анализа нематериальных активов страховых компаний при слиянии и поглощении, которые можно сгруппировать в несколько общих категорий мотивации заказчиков:

- установление цены и структуры сделки по продаже, покупке или лицензированию нематериального актива;
- секьюритизация или коллатерализация с целью получения в последующем финансирования как под обеспечение в виде денежных потоков, так и под обеспечение в виде активов компании;
- получение управленческой информации и управленческое планирование, включая анализ направлений повышения стоимости бизнеса, выявление возможностей в области лицензирования других способов коммерциализации, выявление побочных возможностей и решение других долгосрочных стратегических вопросов;
- анализ в случае банкротства и реорганизации компании, финансирование компании-должника, продолжающей операции, рефинансирование, реструктуризация и оценка влияния предполагаемых планов реорганизации.

Для формирования устойчивой стратегии развития страховых компаний необходимо сформировать систему оценки нематериальных активов, к которым, прежде всего, относятся: системы и технологии ведения бизнеса и развития сети. Нематериальные активы позволяют увеличить выпуск инновационных финансовых продуктов, способствуют диверсификации структуры капитала страховых компаний на основе модели реинжиниринга, что позволит заложить основу для дальнейшего роста, основанного на развитии страховых инноваций, обеспечивают рост ресурсов, направляемых на исследования и поиск информации.

Эффективное использование информационных ресурсов необходимо организации. Информация о сегментировании целевого рынка позволяет компании выявлять маркетинговые возможности. Информация необходима для четкого определения конкурентных преимуществ компании и ее стратегического позиционирования. Наконец, информация о стратегической позиции компании на рынке требуется для построения эффективной бизнес-стратегии на основе конкурентных преимуществ.

Для достижения страховой компании модели устойчивого развития необходим своевременный доступ к объективной информации, помогающей принимать стратегические и тактические решения. При этом анализ деловой информации создает основу для развития нематериальных активов и сохранения конкурентных преимуществ страховой компании, одним из которых является разработка сетевых технологий.

Для полной реализации стоимости нематериальных активов (или их способности приносить доход) часто необходимы материальные активы. Например, для эффективной эксплуатации позитивных свойств компьютерных программ (нематериального актива) нужно иметь компьютерное оборудование (материальный актив).

Посредством объединения материальных активов (например, технологического оборудования) и нематериальных активов (например, лицензированного патента или лицензированной формулы продукта) владелец материальных активов может создать новый нематериальный актив (например, заключить новые контракты или оформить иные отношения с клиентами).

Приоритетами на современном этапе стали гибкие формы использования рабочей силы, непрерывное повышение качества человеческих ресурсов, новые подходы к организации и стимулированию труда, обращение к системе оценки стоимости нематериальных активов.

Конкурентоспособные страховые компании сегодня, безотносительно к национальной принадлежности, имеют общие характерные черты. Они обеспечивают гарантированную занятость, перспективные системы продвижения по службе, внутреннее развитие персона-

ла вместо глобальных кампаний найма. Они создают исключительно широкие возможности участия в хозяйственных решениях. Они относятся к своим работникам не как к наемным лицам, а как к членам общей корпоративной сети. Они развивают систему общих ценностей. Исходя из критической важности долгосрочного благосостояния корпорации, их руководители проявляют реальную преданность бизнесу вместо погони только за финансовыми результатами.

В целом тенденции управления человеческими ресурсами имеют глобальный характер и определяют концепцию развития клиентоориентированного бизнеса страховых компаний, направленного на создание систем реализации творческого и производительного потенциала. Основопологающим теоретическим положением новой концепции является признание экономической полезности и социальной ценности человеческих ресурсов, освоение и развитие которых нуждается в инвестиционных вложениях [2]. В этом заключается не терминологическое, а принципиальное отличие концепции управления персоналом от концепции управления человеческими ресурсами.

В уходящем веке в теории и практике управления произошла смена концепций кадрового менеджмента, обусловленная изменениями в экономическом, социальном, техническом развитии общества. В конце XX в., когда технократический подход в управлении под напором процессов информационной и финансовой глобализации уступил свои позиции сетевым технологиям, на смену концепции управления кадрами приходит новая концепция управления персоналом.

Внедрение новой техники и технологии потребовали кардинальной перестройки организации и управления трудом: усложняется механизм трудовой мотивации с переориентацией его на творчество, повышение квалификации; создается система непрерывного профессионального образования; развивается социальное партнерство, повышается роль организационной культуры; пересматриваются принципы занятости с акцентом на гибкие формы трудовой деятельности.

В этих условиях система управления персоналом охватывает широкий круг управленческих проблем: подбор и профессиональная адаптация новых работников, разработка социальных программ, вовлечение работников в управление предприятием, разработка системы стимулирования производительного и творческого труда. В данной концепции человек рассматривается не просто как исполнитель трудовой функции, а как элемент организации, субъект трудовых отношений.

Современная концепция управления человеческими ресурсами – это система управления с заданием результатов при децентрализованной организации руководства (корпоративные центры прибыли). Задачи делегируются топ-менеджерам и рабочим группам, а затем определяется достижение конкретных результатов. Такая система имеет различные этапы задания результатов, этапы измерения результатов и этапы контроля результатов. Делегированные из центра задачи контролируются на основе их сравнения с полученными результатами.

В условиях высококонкурентного рынка определяющую роль в обеспечении конкурентоспособности и конкурентоустойчивости страховой компании играет HR-менеджмент или управление человеческими ресурсами. Персонал является и объектом, и одновременно субъектом управления. Успех в страховом бизнесе в определяющей степени зависит от системы менеджмента, информационного обеспечения, но, прежде всего, от качества человеческого капитала. Конкурентоспособность страховой компании определяется скоростью принятия решений. Скорость принятия решений зависит от количества уровней, принимающих решение и компетентности принимающих решение сотрудников и менеджеров.

Сегодня персонал выбирает компанию, комфортную для своей работы. Рынок перегрет из-за массовой подготовки страховых компаний к продаже, демпинга по ценам и желанием любой ценой нарастить объемы продаж. В условиях конкуренции с иностранными компаниями российским страховым компаниям приходится становиться все более изобретательными в выборе форм и методов работы с персоналом. Конкурентные преимущества страховой компании проявляются через персонал: его компетенции, лояльность к компании и клиентам. Финансовые результаты, технологии, продукты и клиентов создают не бренды, а сотрудники.

Ключевыми факторами конкурентоспособности страховой компании являются компетентный персонал и эффективная система взаимоотношений между сотрудниками компании. В страховом бизнесе существуют сложные вопросы в области управления персоналом, к наиболее значимым из которых можно отнести следующие:

- недостаточное внимание к корпоративной культуре;
- мотивация персонала;
- система коммуникаций в компании;
- система обучения и развития персонала;
- технократический менталитет топ-менеджеров;
- проблемы развития команд;
- остаточный принцип финансирования в области HR по критериям затрат;
- синдромы менеджмента в менеджерских командах.

Все отмеченные выше обстоятельства диктуют необходимость создания в страховой компании системы управления человеческими ресурсами на основе модели управления знаниями. Такая система включает в себя: субъекты и объекты управления, а также содержание, принципы, формы и методы управления человеческими ресурсами. Содержание системы HR-менеджмента состоит из двух основных модулей: формирование человеческих ресурсов и развитие человеческих ресурсов страховой компании.

В свою очередь формирование человеческих ресурсов предполагает: маркетинг персонала; планирование потребностей в человеческих ресурсах; подбор, отбор и найм работников; адаптацию новых работников; увольнение персонала. Развитие человеческих ресурсов является многогранным видом деятельности и включает в себя: деловую оценку; формирование и развитие корпоративной культуры; создание системы мотивации; управление конфликтам; формирование коммуникаций; управление карьерой; создание и развитие команд; развитие кадрового резерва и система управления талантами; обучение персонала и управление результатами.

Управление по результатам – это система не только управления, но и мышления и поведения членов организации. Авторы этой концепции Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне и Й. Ниссинен [3] считают, что залогом успеха корпоративных стратегий является желание работников достичь определенных результатов. Целевое управление основывается на механизме мотивации человеческих ресурсов, обеспечение сотрудничества между всеми членами трудового коллектива, развитие нематериальных активов и систем взаимодействия, а также постоянное обогащение труда.

Управление по результатам можно определить как процесс, направленный на достижение поставленных задач и результатов, в котором:

- с помощью процесса планирования определяются в разных интервалах времени стремления организации и ее членов (другими словами, требования к результатам и ожидаемые результаты);
- настойчивое осуществление планов подкрепляется сознательным ежедневным управлением делами, людьми и окружением;
- результаты оцениваются для принятия решений, ведущих к проведению последующих мероприятий.

Управление посредством мотивации опирается на изучение потребностей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с требованиями клиентов и целями страховой компании. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, на реализацию социальных программ.

Управление страховым бизнесом, основанное на делегировании полномочий и ответственности, основывается на объединении трех действий: моделирование постановки задачи, четкое определение рамок принятия решений, разграничение ответственности за действия и результат. Разработка этой модели основана на управлении знаниями и формировании креативного менеджмента страховой компании. Модель креативного менеджмента была призвана активизировать потенциал нематериальных активов.

Главным достоинством модели креативного менеджмента как системы управления человеческими ресурсами является развитие у сотрудников инициативы, самостоятельности и трудо-

вой мотивации, что в целом повышает эффективность функционирования страховой организации. С точки зрения методологии управления человеческими ресурсами работники из объекта управления превращаются в субъект управления. На основе самоуправления работник может реализовать свои потребности в самовыражении, признании и соучастии, а страховая компания достигает высокой производительности труда и обеспечивает качество услуг.

Управление знаниями и нематериальные активы развиваются при постоянном участии менеджмента в решении проблем инновационного развития. На конкурентоспособность и рост креативности менеджмента страховой компании оказывает влияние взаимодействие с клиентами.

Инновационные банкостраховые продукты разрабатываются на основе информационных и финансовых технологий. Конкурентоспособные страховые организации следят за тем, чтобы прирост знания происходил на фоне постоянного усложнения поставленных задач. Этот прирост должен сопровождаться высоким вознаграждением за эффективность и мощными стимулами к пониманию, систематизации и развитию бизнеса. Крупные информационно емкие страховые компании развивают на основе нематериальных активов корпоративную культуру, связанную с перечисленными ценностями.

Анализ отношений с пациентами и клиентами может быть одним из наиболее важных элементов в оценке профессиональных практик медицинских страховых компаний. Фактически многие профессиональные практики в медицинском страховом бизнесе оцениваются на основе количества индивидуальных и корпоративных клиентов. Сделки нередко структурируются так, что покупатель платит продавцу, скажем, за существующие истории болезней или бухгалтерские учетные файлы пациентов. Однако на самом деле приобретающий специалист покупает ожидаемое продолжение отношений с пациентами или клиентами страховой компании.

Заказчики услуг в основном покупают нематериальную услугу, а не материальный продукт. Примерами заказчиков такого рода услуг являются посетители медицинских центров и страховых медицинских компаний.

Заказчики финансовых услуг, по мнению иностранных исследователей, являются особым типом заказчиков услуг. Такой тип клиентских нематериальных активов отличается от заказчиков общих услуг по двум причинам. Во-первых, услуга здесь прямо или косвенно включает передачу денег. Во-вторых, здесь есть значительное количество эмпирических данных о сделках по продаже финансовых услуг клиентам. В финансовых компаниях клиентские нематериальные активы всех типов, по мнению Р. Рейли и Р. Швайса, покупаются и продаются следующими способами [4]:

- отдельно от других активов, т.е. продаются только клиентские отношения;
- вместе с некоторыми другими активами, например, клиентские отношения продаются вместе с соглашением об отказе от конкуренции;
- как часть продажи работающего предприятия или профессиональной практики, т.е. как элемент набора материальных и нематериальных активов.

Клиентские нематериальные активы страховых компаний могут участвовать и участвуют в сделках любым из этих трех способов. С точки зрения сбора эмпирических данных для получения ценовых мультипликаторов, первый тип сделки самый прозрачный и наиболее полезный для аналитика.

Однако если раскрываются все компоненты сделок, второй тип сделки также может быть полезным для аналитика в процессе выбора ценовых мультипликаторов из набора эмпирических данных. Третий тип сделки менее полезен для аналитика в смысле выбора эмпирических ценовых мультипликаторов. Третий тип сделки, по мнению Р. Рейли и Р. Швайса, не менее полезен для аналитика при доказательстве существования и ценности клиентских нематериальных активов. Когда клиентские нематериальные активы продаются как часть набора активов, они не менее ценны, чем недвижимое или движимое имущество, продаваемое как часть общего пакета.

Для того чтобы отношения с клиентами были нацелены на формирование нематериального актива, необходимо, чтобы отношения между клиентом и страховым агентом носили личный характер, поэтому вопросы компетенции и профессионализма в страховых компаниях являются приоритетными.

Клиент страховой компании должен доверять страховым агентам, иметь возможность связаться с ним в любое время для передачи информации о риске (например, знает его имя, адрес или номер телефона). Аналогичным образом менеджеры страховой компании должны иметь возможность быстрой связи с клиентами.

Благодаря развитой системе информационных коммуникаций в страховом бизнесе устанавливается двусторонняя связь между клиентами и страховыми агентами. Дополнительным признаком развитых клиентских отношений выступает заметный поток дохода от клиента к поставщику. Более того, должны быть инструменты возобновления этого потока дохода.

Для того, чтобы отношения с клиентом в страховой компании поднялись до уровня нематериального актива, должны быть также документы, характеризующие историю отношений с клиентом. Документы эти обычно нечто большее, чем простой список. Нередко они принимают форму записей, кредитных файлов и карт клиента или пациента.

Для обеспечения финансовой устойчивости страховой компании еще более важно то, что при наличии таких данных заинтересованные организации (медицинские центры, банки, лизинговые и управляющие компании) могут принять информированное решение о покупке клиентского нематериального актива у страховщика. Интегрированное информационное взаимодействие по использованию нематериальных активов обеспечивает отечественным операторам реализацию конкурентных преимуществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bonbright J.C.* The Valuation of Property. Charlottesville, Wall Street Journal, 2007. 12.08. Р. 7.
2. *Тачи М., Деванна М.А.* Лидеры реорганизации бизнеса на основе развития нематериальных активов. – М. Экономика, 2006. С.118.
3. Управление по результатам; Пер. с фин. / общ. ред. Я.А. Леймана. – М.: Прогресс, 2004. С. 66.
4. *Рейли Р., Швайс Р.* Оценка нематериальных активов/Пер. с англ. Бюро переводов Ройд. – М.: ИД «КВИНТО-КОНСАЛТИНГ», 2005. С. 515.

СМИРНОВА Е.А.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Налоговое планирование – важный элемент бюджетирования и финансового менеджмента.

В связи с этим целесообразно объединить систему налогового планирования и систему бюджетирования, то есть внедрить в систему бюджетов коммерческого банка бюджет налоговых платежей.

Бюджетирование налогов представляет собой систему мероприятий, направленную на определение плановой суммы налоговых платежей, подлежащих уплате банком в будущих периодах, и их минимизацию.

Бюджетирование налогов зависит от специфики деятельности и особенностей системы налогообложения, которую выбирает согласно действующему законодательству субъект хозяйствования. Так как коммерческие банки объединены одной сферой деятельности, все они уплачивают одинаковый набор налогов, предусмотренный традиционной системой налогообложения, на основе которого и определяется структура бюджета налоговых платежей. Согласно налоговому законодательству, к налогам, взимаемым с коммерческих банков, относятся: налог на прибыль, НДС (по некоторым операциям), единый социальный налог, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог.

На основании разработки отдельных бюджетов налогов банку необходимо сформировать сводный бюджет налогов, который в дальнейшем будет использоваться для расчёта других бюджетов банка в системе бюджетирования.

Следует отметить, что, несмотря на отсутствие в системе бюджетирования банков бюджета налоговых платежей, часть налогов всё же отражается в других бюджетах. Например, единый социальный налог рассчитывается в бюджете трудовых затрат, в размере 26% (ставка ЕСН) от планируемых расходов на оплату труда. Налог на добавленную стоимость и налог на прибыль учитывается при разработке прогнозного отчёта о прибылях и убытках.

Важно учитывать, что при бюджетировании налогов используется информация всех подразделений банка. Это объясняется тем, что для исчисления отдельных налогов недостаточно данных лишь налогового учета (налог с владельцев транспортных средств, земельный налог, единый социальный налог и т.д.), так как согласно Налоговому Кодексу РФ, налоговый учёт должен осуществляться лишь по налогу на прибыль организаций.

Особенностью налогового бюджетирования является расчет показателей бюджетов налогов на базе всей системы оперативных бюджетов. Кроме того, акцентируя внимание на планировании налоговых расходов в коммерческом банке, следует учитывать особенности, предусмотренные законодательством для банковской сферы, а именно создание всевозможных резервов (резерв под обесценение ценных бумаг различных видов, резерв по сомнительным долгам и т.д.), обязательное страхование вкладов и другое, так как эти особенности тоже вносят коррективы в систему бюджетирования и налогового планирования банка.

В первую очередь необходимо определить, какие виды налоговых бюджетов будут формировать общий бюджет налоговых платежей коммерческого банка. На основе ранее перечисленных налогов, подлежащих уплате коммерческим банком, автором разработана структура общего бюджета налоговых платежей.

Большинство налоговых бюджетов являются составной частью как общего бюджета налоговых платежей, так и бюджета платежей по налогу на прибыль, который в свою очередь, является основой разработки прогнозного отчёта о прибылях и убытках. Следовательно, место общего бюджета налоговых платежей находится в составе бюджета прибылей и убытков.

В то же время показатели общего налогового бюджета востребованы при разработке прогноза движения денежных потоков.

Определив место бюджета налоговых платежей в общей системе бюджетирования, необходимо учесть ещё один немаловажный аспект, а именно организационную структуру коммерческого банка.

В большинстве случаев коммерческие банки имеют очень разветвлённую сеть обособленных подразделений во многих городах, которые в свою очередь, также включают дополнительные офисы и филиалы. Так как многие налоги, уплачиваемые банком, планируются на уровне этих структурных единиц, организация процесса бюджетирования налогов, как и других расходов банка, должна производиться с учётом этих особенностей.

ОАО «Сбербанк России», имеет очень разветвлённую сеть. В его состав входят 18 региональных банков, которые в свою очередь состоят из множества отделений (от 13 до 105 отделений). Кроме того, сами отделения структурированы отдельными филиалами и дополнительными офисами.

Возвращаясь к определению места бюджета налоговых расходов в общей системе бюджетирования, необходимо учитывать принцип построения налоговой системы РФ, то есть деление налогов на федеральные, налоги субъектов РФ и местные налоги.

Уплачиваемые банками налоги, по принципу иерархии разделяются следующим образом: НДС, налог на прибыль, ЕСН и государственная пошлина являются федеральными налогами, транспортный налог и налог на имущество – региональными, а земельный налог относится к местным налогам.

Распределение налогов между звеньями бюджетной системы необходимо учитывать по той причине, что в зависимости от того, к какому уровню относится тот или иной налог, меняется порядок его введения в действие и некоторые обязательные элементы налога (например, ставка налога).

Рассмотрим эти различия на конкретных налогах, уплачиваемых банками.

Согласно ст. 387 Налогового Кодекса РФ, Земельный налог устанавливается Налоговым Кодексом РФ (НК РФ) и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, вводится в действие и прекращает действовать в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований.

Устанавливая налог, представительные органы муниципальных образований (законодательные (представительные) органы государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) определяют налоговые ставки в пределах, установленных ст. 387 НК РФ, порядок и сроки уплаты налога.

При установлении налога нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) могут также устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения, включая установление размера необлагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков.

Низовые отделения Сбербанка расположены в отдельных муниципальных образованиях, следовательно, ставки, льготы и другие элементы налогообложения земельного налога, являющиеся прерогативой каждого муниципалитета, скорее всего, будут различны по каждому из низовых отделений Сбербанка.

Такая же ситуация наблюдается в отношении региональных налогов, в частности, транспортного налога и налога на имущество организаций.

Транспортный налог устанавливается законами субъектов Российской Федерации о транспортном налоге, вводится в действие в соответствии с законами субъектов Российской Федерации о налоге и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

Вводя налог, законодательные (представительные) органы субъекта Российской Федерации определяют ставки налога для отдельных категорий транспортных средств, имея право увеличивать или уменьшать их не более чем в пять раз от ставок, установленных Налоговым Кодексом, порядок и сроки его уплаты.

При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. Ещё одной особенностью является то обстоятельство, что налог уплачивается в отношении транспортных средств, зарегистрированных на территории определённого субъекта РФ, независимо от того, где оно находится и эксплуатируется. То есть, возможна ситуация, когда транспортное средство будет зарегистрировано в субъекте, где установлены низкие налоговые ставки или льготы, а использоваться в субъекте РФ, где предусмотрены более высокие налоговые ставки по транспортному налогу.

Всё вышеперечисленное, актуально и для налога на имущество организаций.

Исходя из российской практики, во всех коммерческих банках принцип организации налогового планирования одинаков и состоит в следующем: планирование и исчисление транспортного, земельного налога и налога на имущество организаций осуществляется на уровне каждого отделения и филиала банка по закону соответствующего субъекта федерации или муниципального образования. Планированием федеральных налогов занимается головной банк. На первый взгляд, такая постановка налогового планирования в коммерческом банке может показаться оптимальной.

В то же время, как нам представляется, она не совсем эффективна с точки зрения затрат на осуществление налогового планирования. Более того, при такой организации иногда используются не все методы налоговой оптимизации.

Для подтверждения первого высказывания, то есть неэффективности затрат по организации налогового планирования, обратимся к методике расчёта транзакционных издержек (ТАИ).

Принято считать, что отдел налогового планирования относится к транзакционному сектору, т.е., неся затраты, фактически доход не получает.

По мнению автора, такая постановка вопроса не совсем верна, если учитывать, что основной задачей группы налогового планирования, является законодательно обоснованная экономия налоговых платежей.

Доходами данного подразделения можно считать уменьшение сумм налогов, уплаченных банком в результате работы данного подразделения, так как именно на эту сумму в конечном итоге увеличится чистая прибыль банка.

В связи с этим отдел налогового планирования можно тоже рассматривать как бизнес-единицу в системе бюджетирования банка.

К издержкам отнесём стоимость оплаты труда сотрудников, осуществляющих налоговое планирование в банке, а также некоторые другие расходы, как правило, накладные.

Прибыль данного подразделения может быть получена за счёт двух факторов:

- 1) за счёт экономии налоговых платежей (постоянный фактор);
- 2) за счёт снижения издержек по оплате труда сотрудников благодаря расчёту оптимального количества сотрудников данного подразделения (единовременный фактор).

В функции сотрудников данного подразделения независимо от того, на какой ступени организационной структуры банка оно находится (головной банк, филиал, отделение, доп. офис) включаются:

- формирование бюджета налоговых расходов банка, включая отслеживание и контроль за его исполнением; расчет контрольных показателей по расходам на уплату налогов для формирования Плана экономических показателей деятельности банка;
- сбор, обработка и анализ информации по расчетам банка с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, а также представление указанной информации руководству, ФНС РФ, Минфину РФ, органам ФСНП, ФСФО и прочим заинтересованным ведомствам;
- формирование сводного плана налоговых платежей банка в федеральный бюджет на ежемесячной основе с учетом реально ожидаемого поступления финансовых средств, включая контроль за исполнением сводного плана платежей;
- составление налоговой части годовых и квартальных отчетов о результатах финансово-хозяйственной деятельности банка, утверждаемых Правлением банка и собранием акционеров;
- подготовка аналитической отчетности для органов управления банка по вопросам, касающимся состояния и динамики расчетов банка с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, исполнения бюджета налоговых расходов банка, исполнения графиков реструктуризации задолженности банка по налоговым платежам и т.п.

Количественную оценку ТАИ можно произвести через стоимость предельного продукта и вознаграждения в соответствии с формулой «Трансакционные издержки равны разнице стоимости предельного продукта и вознаграждения», или более обобщенной формулой «Трансакционные издержки равны разнице предельного дохода и предельного расхода» которая является универсальной для всех видов ТАИ в отдельности и для их совокупности.

Согласно данной методике конкретный механизм расчета ТАИ для предприятия, в нашем случае для банка следующий.

Первый этап – расчет предельного дохода. Предельный доход – дополнительный доход, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса. Исходя из сущности трансакционных издержек, необходимо рассматривать только человеческий ресурс, т.е. затраты труда работников.

- выбор количества задействованных человеческих ресурсов, которые используются для рассматриваемого объекта (для изготовления продукта, осуществления трансакции, функционирования организации и т.д.) в нашем случае для осуществления налогового планирования;
- расчет предельного дохода как приращения произведенного продукта в результате деятельности объекта при увеличении затрат ресурсов на 1 единицу.

Второй этап – расчет предельного расхода. Предельный расход складывается из дополнительного вознаграждения сотрудников и дополнительных материальных затрат, возникающих при привлечении дополнительной единицы ресурса.

- расчет прямых материальных затрат, которые непосредственно связаны с функционированием рассматриваемого объекта. Прямые материальные затраты рассчитываются как произведение цены использованных материалов на их количество;

- расчет прямого вознаграждения сотрудников, которые непосредственно осуществляют деятельность. Прямое вознаграждение рассчитывается как произведение количества рабочего времени, которое требуется для единицы рассматриваемого объекта и оплаты за единицу времени в денежном выражении;
- расчет предельного расхода как суммы прямых материальных затрат, прямого вознаграждения сотрудников и затрат транзакционного сектора сотрудников.

Третий этап – расчет ТАИ – расчет транзакционных издержек как разность предельного дохода, полученного на первом этапе и предельного расхода, полученного на втором этапе.

ФРОЛОВА И.В.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ВЕКТОРА В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ТЕРРИТОРИИ

Расширение и углубление процессов регионализации и стратификации народного хозяйства, усиление конкуренции на внутренних и мировых рынках определяет принципиальную значимость концентрации усилий и воздействий органов регионального управления на инновационных факторах и параметрах инвестиционной динамики и обретении, в соответствии с этим, нового качества инвестиционного потенциала территории. Это означает прицельную организацию инвестиционной деятельности в границах региональной экономики на преимущественном стимулировании через инвестиции разработки и осуществления инновационных проектов в составе приоритетов социально-экономического развития каждой отдельной территории, что может явиться одним из способов обеспечения устойчивого сбалансированного роста экономики России в целом.

Появление инновационной экономики привело к взрывному росту диспропорций по показателю инновационно-ориентированных инвестиций между различными регионами мирового хозяйства, между крупными субъектами РФ и остальной территорией. Поэтому одной из важнейших проблем научно-изобретательской и внедренческой деятельности ученые считают неравномерность ее распределения по ведущим странам, а также территориальные диспропорции внутри государств. Страны с высоким доходом, в которых проживает 15,6% населения, концентрируют у себя подавляющую часть научного и изобретательского потенциала (92,4% заявок на патенты) и присваивают практически всю (98,5%) интеллектуальную квазирену. Лидерами здесь являются североамериканская, западноевропейская и японская цивилизации; на страны с низким уровнем доходов (40,9% населения) приходится всего 0,8% заявок и 0,04% лицензионных доходов [4].

Анализируя положение России, необходимо отметить некоторую противоречивость сложившейся ситуации: по числу ученых и инженеров на 1 млн населения наша страна превосходит государства с высоким уровнем дохода; сравнительно значительна ее доля в заявках на патенты (2,6%); однако доля в лицензионных доходах составляет всего 0,08%. Исследование доли инновационной продукции в общем объеме производства показало, что по сравнению со странами членами ОСЭР она чрезвычайно мала, что в совокупности с вышеприведенными данными свидетельствуют о том, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта и другим показателям Россия заметно отстает от развитых стран [2].

Помимо значительной дифференциации научного и изобретательского потенциала в рамках отдельных цивилизаций диспропорции наблюдаются и по инновационному потенциалу, который оказался сосредоточенным в небольшой группе стран, а в них – в крупных городах и мегаполисах, превратившихся в центры транснационального предпринимательства и коммуникации, на долю которых приходится три четверти открытий и изобретений, сконцентрировавших в своих руках контроль над критическими инфраструктурами и способных в силу этого производить более 60% мирового ВВП [1].

Дифференциация инновационного потенциала и связанная с этим диспропорциональность нацеленных на осуществление нововведений инвестиций прослеживается как в глобальном, так и в общероссийском масштабе, что подтверждает регулярно проводимая специалистами журнала «Эксперт» рейтинговая оценка инвестиционного потенциала в регионах России. Получаемые результаты этой оценки подтверждают тот факт, что в условиях существенной регионализации национальной экономики, означающей безусловную значимость региональных детерминант в становлении инновационно-ориентированной региональной инвестиционной политики, необходима разработка механизмов, нацеленных на формирование условий и обеспечение эффективного практического взаимодействия научно-технического и инновационного сектора со сферой производства и иными сферами жизнедеятельности. Такое инновационно-ориентированное формирование инвестиционных пропорций, как свидетельствует мировой опыт, обретает в будущем качество важнейшего конкурентного преимущества территории, фактора устойчивого функционирования воспроизводственной системы региона.

Исследования показывают, что основными причинами, вызывающими противоречие между имеющимся достаточно высоким инвестиционным и инновационным потенциалами отдельных регионов страны и результатами их сопряженного использования являются: несовершенство механизма хозяйственного оборота интеллектуальной собственности; недостаточность законодательной и правовой базы инновационной и инвестиционной деятельности; невысокий социальный статус ученого-исследователя, предпринимателя-инноватора; отсутствие значимых стимулов для финансирования инновационной деятельности; зачастую нерыночный менеджмент в научно-технической сфере и слабые знания большей части управленцев основ инновационного развития экономики региона; неразвитость стимулов участия банков в финансировании инноваций и системы страхования инвестиционных и инновационных рисков; низкий уровень информационно-консультативной системы для участников инновационного процесса в регионе и др.

Иными словами, отсутствие адекватных современным реалиям методов и механизмов управления инновационно-ориентированной инвестиционной деятельностью в её территориально-локализованных формах является одной из важнейших причин неустойчивого инновационного и в целом экономического развития и сохраняющихся диспропорций в регионах России.

В данном контексте комплексное исследование инвестиционной деятельности и инновационных процессов в сопряжении с проблематикой сбалансированного развития экономики мезоуровня, видоизменяющего базовые хозяйственные пропорции и выступающего с одной стороны, фактором, а с другой, - результатом регионального саморазвития и межрегионального взаимодействия, приобретает особую актуальность и является магистральным целевым ориентиром региональной социально-экономической политики [2]. А сама необходимость инновационно-ориентированного развития регионального инвестиционного потенциала приобретает первостепенную значимость как для России в целом, так и для ее региональных составляющих, перспективы динамичного развития которых во многом сопряжены с наличием действенного, взаимоувязанного по функциональным составляющим и иерархическим уровням, механизма активизации инновационно-ориентированных инвестиций и поддержки инновационной активности субъектов хозяйствования. Последняя в современных экономических реалиях приобретает качество важнейшего конкурентного преимущества и главного фактора устойчивого функционирования хозяйственной и воспроизводственной системы региона.

Механизм управления процессом инновационной направленности инвестиционного потенциала региона предстает в виде совокупности организационно-хозяйственных форм и методов осуществления управляющих воздействий, объединяющих усилия субъектов инвестиционной деятельности в единый инновационный процесс, создающий новшества, соответствующие спросу производственной сферы региона и обеспечивающий условия освоения их предприятиями и потребителями. Это означает последовательный переход от доминанты адаптационно-стабилизационной политики к конструированию инновационно-ориентированной стратегии развития инвестиционного потенциала региона на ос-

нове адекватных макроэкономическим императивам и адаптированных к специфическим условиям и характеристикам конкретной территории инструментов и технологий управления. Эффективность усилий и действий в направлении формирования благоприятной инвестиционной среды и инновационных качеств региональной экономики, под которыми понимается её способность к самообновлению, адаптации к изменениям и генерированию научно-технического прогресса, устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, зависит не столько от имеющихся ресурсных возможностей, сколько от наличия и действенности регионального инвестиционного механизма, регулирующего и координирующего развитие инновационной сферы региона.

Совершенствование рыночных принципов и методов хозяйствования в контексте создания действенного механизма управления инвестиционными процессами в сочетании с продуманной и согласованной инновационной политикой различных субъектов деловой активности способны создать условия для перехода экономики российских регионов к инновационно-ориентированному типу.

Это означает, что для выхода на траекторию устойчивого развития экономики региона необходимо создание условий, стимулирующих внедрение субъектами хозяйственной активности инноваций, формирующих у них заинтересованность и спрос на новшества, к числу которых относится состояние и степень развития рыночной и инновационной инфраструктуры, институтов венчурного финансирования, наличие правовых основ, защищающих права собственности на научно-технические новшества, и другие условия, способствующие согласованию интересов участников цепи «наука – инновации – производство» [2]. То есть необходимо на основе проведения продуманной государственной региональной политики стимулировать переход к инновационно-ориентированной модели развития и придать новый культурный и геоэкономический смысл региональным проектам и инициативам с целью обеспечения концентрации регионального инвестиционного потенциала на приоритетных направлениях развития территории и создания условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов.

Указанная необходимость инновационного развития региона предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности в отношении региональных инвестиций в условиях, когда уже практически неоспорима ведущая роль знаний и информации в процессе социально-экономических преобразований. При этом управление инновационно-ориентированной деятельностью в системе регионального управления становится особой формой управленческой деятельности, направленной на получение высоких экономических, социальных и иных результатов путём использования инноваций в общественной практике.

Это в полной мере согласуется с общемировыми тенденциями, которые показывают, что уже с конца 70-х годов прошлого века в Великобритании, Германии, США и ряде других государств все возрастающую роль в развитии наукоемких отраслей промышленности, а также инновационных процессов наряду с федеральными начинают играть и территориальные органы государственной власти [3].

К настоящему времени в нашей стране практически сложились многоуровневые отношения между регионами и центром в области взаимодействия в научно-технической, инновационной и инвестиционной сфере. При этом на каждом иерархическом уровне решаются вполне конкретные задачи и действует определенная система взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, определяющих в совокупности динамику развития инновационной составляющей инвестиционного потенциала региональной экономической системы (рис. 1). Поэтому для формирования эффективной инновационно-ориентированной региональной инвестиционной политики и соответствующей ей стратегии социально – экономического развития территориально-локализованной системы мезоуровня необходимо применение системного подхода к их выявлению, обобщению и систематизации, а также комплексный учет данных факторов в сопряжении со специфическими условиями и характеристиками конкретного региона.

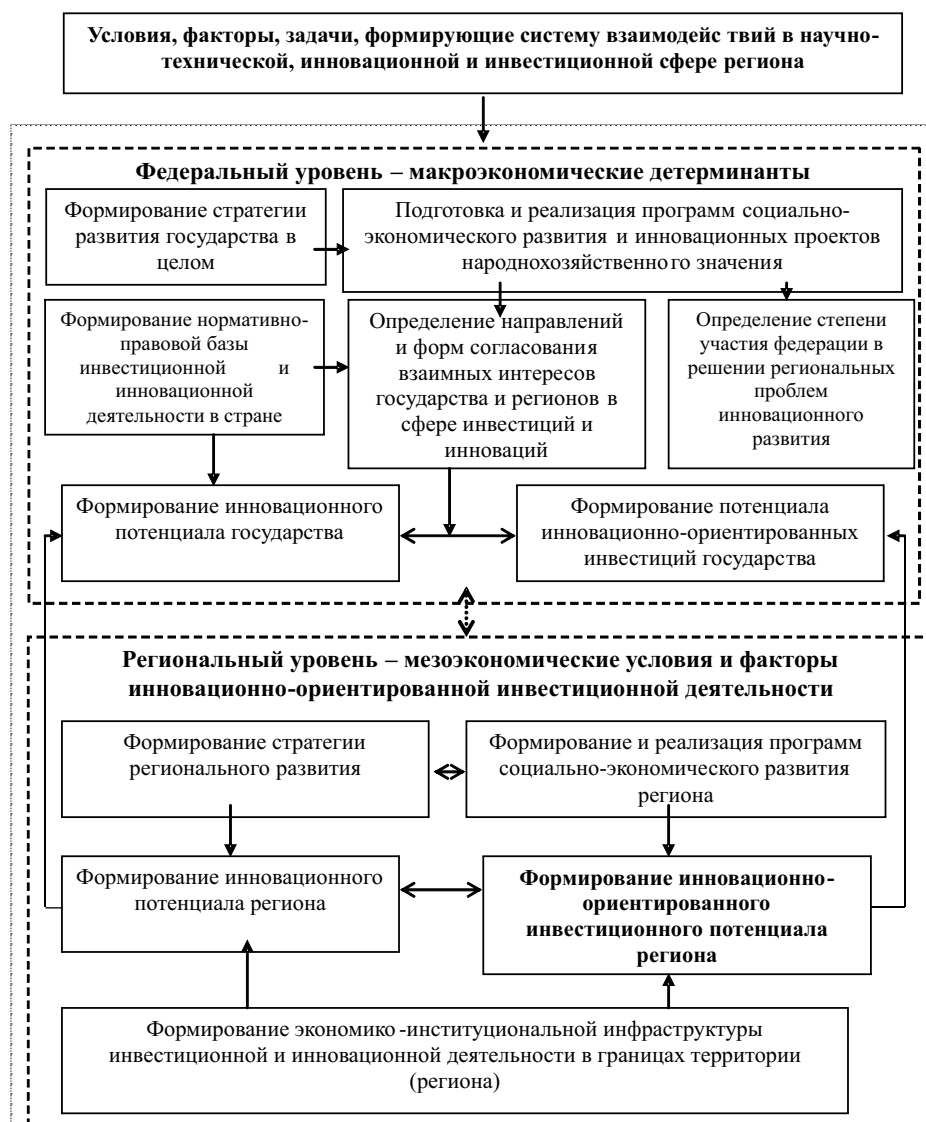


Рис. 1. Иерархия причинно-следственных связей в процессе формирования регионального потенциала инновационно-ориентированных инвестиций

Целесообразность учета и в значительной степени определяющее воздействие региональных детерминант при формировании инновационно-ориентированной региональной инвестиционной политики в соответствии с представленными на рисунке уровнями иерархии проявляется в следующем:

- актуализация потребностей инновационного развития региональной экономики отдельных субъектов РФ в условиях укрепления вертикали государственной власти и возрастания роли региональных структур в финансовом обеспечении инноваций;
- возможность рациональной специализации хозяйственной системы отдельных регионов с целью максимального использования эффекта территориального разделения труда;
- необходимость соответствия реализуемых в регионе инновационных проектов стратегии развития мезоэкономики в целях выработки адекватных управленческих воздействий в отношении инвестиций региональными органами государственной власти;
- важность соответствия структуры производимой инновационной продукции потребностям, а также финансовым и организационным возможностям и механизмам региональной экономики;

- возможность индивидуализации применения различных форм стимулирования инвесторов на региональном уровне в соответствии с приоритетами социально-экономического развития территорий.

Необходимость акцентирования внимания на инновационной структуризации экономической системы региона, в свою очередь, обусловлена следующими факторами:

- возможность сохранения и укрепления единого экономического пространства региона посредством инновационного развития всех его подсистем с позиций системного и нормативного подходов к реализации стратегического управления;
- концентрация инвестиций на инновационно потенциальных и инновационно активных направлениях регионального хозяйства (отраслях и сферах региональной экономики, крупных корпорациях и т.д.) и местах эффективного потребления готовой инновационной продукции;
- равномерное «размещение» инноваций по территории страны в целом, нацеленное, в том числе, на выравнивание уровня социально-экономического развития регионов и др.

К числу основных факторов – региональных детерминант инновационной направленности инвестиций в регионе, напрямую корреспондирующих с так называемой «инновационной структурой» региональной экономики, относятся, в первую очередь, параметрические характеристики его интегрального потенциала, включая экономико-географическое положение региона, население и трудовые ресурсы, созданный на территории производственный аппарат, инфраструктуру и транспортный фактор, локализованные природные ресурсы, научно-технический потенциал, социальный климат, формы территориальной организации хозяйства, финансовые ресурсы, институциональную инфраструктуру инвестиционной и инновационной деятельности, а также качество регионального управления.

Взаимовлияние данных факторов в совокупности формирует специфическую среду протекания инновационных процессов на мезоуровне (включая их инвестиционную обеспеченность), образуя на его территории ареалы инновационного роста, в качестве которых могут рассматриваться не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и отдельные территории, выполняющие в границах региона функции локализации инноваций и прогресса. Эти территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие связь между ними, получают дополнительные импульсы инновационного развития и экономического роста благодаря увеличению информационных потоков коммуникаций, распространению инноваций, развитию инфраструктуры и т.д.

Рассмотрение данного вопроса в масштабе страны в целом позволяет выделить ведущие регионы, представляющие собой наиболее крупные полюса инновационного роста экономики страны в целом, при этом внутри региональных экономических систем выделяются отраслевые ареалы роста инноваций, передающие импульсы развития второстепенным отраслям посредством рыночных связей, обеспечивая тем самым сбалансированное развитие системы региональной экономики.

Поскольку с позиций системного подхода региональная экономика представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных компонентов, имеющий особое единство с внешней средой и представляющий собой подсистему системы более высокого порядка – макроэкономической системы, целесообразным представляется стимулирование инвестиционных вливаний в развитие тех инновационных полюсов роста в системе региональной экономики, без успешного функционирования которых невозможно эффективное развитие макроэкономики в целом. В таком понимании проблемы инновационной ориентированности инвестиций как раз и проявляется отмеченная выше взаимосвязь элементов макроэкономической системы. При этом ряд взаимосвязей играет системообразующую роль в макроэкономике в целом и отдельных регионах в частности, что связано с ключевой ролью отдельных отраслей, реализующих инновации, которые, формируя базовые звенья региональной экономики, соединяют лидирующие и второстепенные функциональные зоны территориального комплекса.

Таким образом, в качестве сфер и секторов реализации управленческих стратегий в отношении инновационно-ориентированных инвестиций в регионе можно выделить, с одной стороны, полюса инновационного роста региональной экономики – ведущие, базовые

отрасли, с другой, – обеспечивающие инновационное развитие базовых и смежных с ними отраслей, что в наибольшей степени будет соответствовать решению задачи комплексного социально-экономического развития территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лунева Я.Е. Модернизационные императивы развития механизма управления инновационной деятельностью в регионе: теория и практика. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
2. Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Формула развития: Препринт WP5/2003/02. – М.: ГУ – ВШЭ, 2003.
3. Путь в 21 век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. – М.: Экономика, 1999.
4. Яковец Ю.В., Кузык Б.Н., Кушлин В.И. Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций // Инновации, 2005. № 1.

СУЧКОВА Е.Д.

КЛАСТЕРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В мировой экономике успешно функционируют страны, сформировавшие кластерную парадигму своего развития. Ее составляющими являются возрастающая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, развитием экономики знаний, усиления социальной направленности новых технологий, глобальный характер создания и использования результатов научных исследований, технологий, продуктов и услуг.

Научные исследования в этом направлении привели к необходимости формирования теории инновационных систем как совокупности взаимосвязанных организационных структур, занятых производством и дальнейшей реализацией научных знаний и технологий, малых, средних и крупных компаний, университетов, лабораторий, технопарков, технополисов.

Само развитие организационных структур, которые объединяют инновационно-инвестиционные процессы в экономике России, Украины и иных стран СНГ, требуют детального исследования.

На протяжении 2-х последних столетий произошли 2 промышленные революции, сменились 6 технологических укладов (ТУ). Сегодня доминируют технологии 5-го ТУ, основу которого составляют вычислительные технологии, информационные технологии, авиационная промышленность, оптоволоконная техника. С середины 90-х в развитых странах начали формироваться технологии 6-го ТУ – биотехнологии, нанотехнологии, фотоника, аэрокосмическая промышленность. Характерным является сокращение времени доминирования ТУ. Так 4-й ТУ (автомобилестроение, цветная металлургия, электронная промышленность), характерный для периода 1940–1990 р.р. длился – 50 лет, а уже 5-й ТУ по некоторым предположениям продлится – 30 лет (1990–2020). Это связано с увеличением инновационно-технологической составляющей развития экономики, которая является наследием расширения инновационно-организационных форм производства – интеграционных производственных объединений, в частности, кластеров, которые стали главным механизмом ускорения трансформации технологических укладов.

В последнее десятилетие в Российской экономике уделяется значительное внимание созданию эффективной национальной инновационной системы (НИС). Основу ее составляют высокотехнологический сектор экономики – 5 ТУ, элементы 6-го ТУ – аэрокосмическая, электротехническая, электронная, фармацевтическая отрасли, биохимия, производство ЭВМ. Россия сохраняет передовые позиции в разработке макротехнологий для судостро-

ения, энергетического машиностроения, создания оборудования для топливно-энергетического комплекса (ТЭК) – 4ТУ. В значительной степени присутствует 3-й ТУ.

Рассмотрим украинские реалии. Технологическая многоукладность – это главная проблема структурных преобразований украинской экономики в последние годы. Характерным является доминирование 3-го ТУ – до 58% с автономным использованием преимущественной части трудовых, материальных и финансовых ресурсов в базовых отраслях экономики – черной металлургии, электроэнергетике, химической, угольной, деревообрабатывающей промышленности. 3-й ТУ отличал развитие мировой экономики после 2-й Мировой войны. 4-й ТУ присутствует в экономике Украины в масштабах 38%. Его представляют такие отрасли, как органическая химия, цветная металлургия, нефтепереработка, автомобилестроение, что наблюдалось в мире до середины 70-х г.г. Весьма незначительную долю представляет 5-й ТУ – 3.9%. 6-й ТУ присутствует в экономике Украины в размере 0.1% [1].

Для российской, как впрочем, и украинской экономики характерно в последние годы снижение количества инновационно активных предприятий [7].

Решающее влияние на темпы развития национальных экономик в условиях глобализации оказывает использование таких интеграционных производственных объединений, как партнерства, сети, стратегические альянсы и их наиболее эффективные организационные формы – инновационные кластеры, которые представляют собой основу для большинства национальных инновационных систем [4].

Известны также инновационные кластеры, которые обеспечивают согласованность технологических, экономических и социальных параметров инновационного роста. Инновационные кластеры обеспечивают согласованность технологических, экономических и социальных параметров инновационного роста. Таким образом, регионы, на территории которых функционируют кластеры, становятся лидерами национальной экономики, определяют конкурентоспособность национальной экономики.

Предположение о том, что успех национальной экономики зависит, в частности, от развития локализованных группировок профильной индустрии, высказал более ста лет тому назад Альфред Маршал. Он определил, что возрастание экономики и ведущей роли Британии на протяжении 19 столетия было основано на развитии нескольких локализованных индустрий.

Со временем особое значения приобрело определение современных локальных производственных группировок Майкла Портера, которое базировалось на широкомасштабном эмпирическом анализе международных конкурирующих индустрий на протяжении нескольких столетий. М. Портер дал следующее определение индустриальных кластеров – «это географические группировки взаимозависимых компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм, которые работают в зависимых отраслях и соответствующих учреждениях (например, университетов, агентств по стандартам и торговых ассоциаций), которые работают в определенных сферах и конкурируют, но одновременно сотрудничают между собой» [6].

В кластере взаимодействуют все участники инновационного процесса, а именно: субъекты хозяйственной деятельности (производство), поддерживающие отрасли, органы государственного регулирования (правительство), исследовательские институты. Одно из определений кластера по М. Портеру звучит как совокупность «4К», а именно: концентрации в пределах локальной территории; конкуренции – в границах кластера в борьбе за потребителя, за его завоевание и удержание; кооперации – в привлечении близких отраслей и региональных институтов для поддержания своей продукции на внутреннем рынке; конкурентоспособности – на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и на взаимодополняемости участников.

Значительное место в теории М. Портера отводится конкурентоспособности, которую он определяет, как способность страны отвечать на вызовы в глобальной экономике путем повышения производительности труда, что приводит к повышению уровня и качества жизни. Главным показателем конкурентоспособности является уровень доходов на душу населения и качество человеческого развития. Однако конкурентоспособность страны это не только высокая производительность труда или более высокая прибыльность бизнеса,

это всегда «сознательно управляемая» долгосрочная стратегия развития, которая строится на основе определенных «маяков» и факторов конкурентоспособности [6].

Ведущие западноевропейские страны в отраслевой структуре сегодня отдают предпочтение технологическим кластерам, в которых развиваются нанотехнологии. Отмечается значение нанотехнологий для стран, которые лидируют в области их разработки и применения в том смысле, что они имеют большие преимущества в экономической и военной сферах на протяжении многих будущих десятилетий. Клеточные биотехнологии (биомедицина, биокатализ, биологические производственные системы, биополимеры клетки), новые материалы – композиты, полимеры, керамические материалы, материалы и сплавы со специальными свойствами, сверхтвердые материалы, катализаторы, мембраны также являются характеристикой технологических кластеров. В технологических кластерах продуцируются информационные технологии.

Познавательным является опыт Франции в создании инвестиционно-инновационной модели развития экономики, основу которой составляют 6 промышленных глобальных кластеров конкурентоспособности как промышленных направлений и географических ареалов. К ним относятся: кластер здоровья в Лионе; кластер космоса и авиации в Бордо и Тулузе; кластер комплексных транспортных и навигационных систем в Париже; кластер безопасности телекоммуникационных технологий в регионе Прованса; кластер нанотехнологий и микроэлектроники в Гренобле; кластер развития биотехнологий, центром которого также является Париж.

Региональные кластеры являются основой американской экономики. Более 30 кластеров характеризуют экономику США. К ним относятся кластеры такие как: автомобилестроение (Детройт); компьютерные системы, инженерные услуги, разведка полезных ископаемых (Колорадо); микроэлектроника, биотехнологии, венчурный капитал (Силиконовая долина); оборонная, аэрокосмическая промышленность (Лос-Анджелес); самолетостроение, кораблестроение, металлоконструкции (Сиэтл); биотехнологии, программные продукты (Бостон) и др.

Автомобильные кластеры являются локомотивом национальной экономики Венгрии (PANAC) и Китая (провинция Гуандун). Финляндия в отраслевой структуре имеет девять основных кластеров – лесной, информационный, телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, охраны здоровья, машиностроительный, пищевой, строительный.

Для российской, украинской экономики и других государств СНГ также характерна кластерная структура, но она имеет характер «остаточности» советского периода. Уже известный М. Портер среди ведущих кластеров российской экономики выделяет производство двигателей для космических кораблей, металлургическую промышленность, добычу нефти и газа, а также лесную промышленность.

В структуре украинской экономики можно выделить кластеры – металлургической, пищевой и перерабатывающей промышленности. Центры кластеров – Харьков, Донецк, Днепрпетровск и Киев. Большинство остальных областей имеют низкий уровень конкурентоспособности.

Перспективным источником финансирования инновационного процесса на просторах СНГ могут быть национальные венчурные компании (НВК), способные обеспечивать экономический рост и продуцировать его на всем постсоветском пространстве. В мировой практике венчурные компании занимаются внедрением нововведений в предпринимательство, финансированием высокотехнологических отраслей [3]. В Украине механизм венчурного инвестирования часто подменяется обычным кредитованием традиционных отраслей и сфер – строительства, недвижимости, посреднического бизнеса и пр.

Начиная с 2003 года, российская экономика имеет одни из самых высоких темпов роста в мире. По оценкам Economist Intelligence Unit, ВВП России увеличился на душу населения (в текущем валютном курсе) с 2000 тыс. долл. на душу населения в 1998 году до 9000 тыс. долл. в 2007 году, сравнявшись с показателем 1990 года. В 2008 году ВВП России возрос в реальном выражении до 8,1% по сравнению с 7,4% 2006 года.

По прогнозам аналитиков McKinsey Global Institute (MGI) Стабилизационный фонд Российской Федерации или Фонд Суверенного богатства (SWF) будет пополняться ежегод-

но на 40 млрд долл. За счет продажи нефти увеличивают активы обладатели крупнейших SWF – ОАЕ, Саудовской Аравии, Кувейта, Норвегии и России. Также по оценкам экспертов McKinsey, Российская Федерация получает от экспорта нефти 850 млн долл. в день, Саудовская Аравия немногим больше 500 млн долл.

Об изменении статуса Российской Федерации в современном мире и становлении ее как крупнейшего инвестора, свидетельствуют прогнозы мировых рейтинговых агентств. Так, Standard & Poor's в марте текущего года изменило прогноз по долгосрочным активам РФ со «стабильного» на «позитивный» [5]. Одно из мировых рейтинговых агентств Fitch Ratings придерживается менее оптимистических оценок развития российской экономики и отмечает, что двойной профицит (профицит бюджета и положительное сальдо счета текущих операций) может исчезнуть к концу 2009 года структурных недостатков российской экономики.

Аналитики Центра социально-экономических исследований в Украине CASE-Украина отмечают, что экономические связи Украины с Россией и странами СНГ сильнее, чем с любыми другими регионами. Половина экспорта украинского машиностроения поставляется в РФ, что обеспечивает высокие темпы роста в этом секторе – более 30%. Единственными покупателями продукции пищевой промышленности являются страны СНГ.

В мае этого года Украина официально присоединилась к Марокешскому соглашению о создании ВТО и стала 152 членом ВТО. Но не все в Украине разделяют оптимистические настроения относительно вступления Украины в ВТО без согласования выгодных для нее условий. Известно, что в ВТО наиболее развитые страны реализуют свои преимущества по сравнению с менее развитыми.

Так Польша, в которой наиболее развит аграрный сектор по сравнению с Украиной, ожидает Украину во всех западноевропейских структурах совсем не бескорыстно, а как интересующий ее емкий рынок сбыта аграрной продукции. Преимущества Украины – это выгодное географическое положение (транзитивный статус), большой внутренний рынок, наличие сельскохозяйственных плодородных земель, которые при усиливающейся технологической отсталости и энергетической зависимости, существенно нивелируется.

Российская экономика самодостаточна в том смысле, что имеет внутренние стабильные финансовые источники (не только доходы от продажи углеводородов), все ресурсы (материальные, финансовые, трудовые и иные), значительные резервы промышленного роста. Все это обеспечивает возможности для становления и развития ее в качестве технологического Центра, продуцирующего экономический рост и инновационность на всем постсоветском пространстве.

Формирование национальной инновационной системы (НИС) в государствах на постсоветском пространстве зависит от того, насколько инновации станут основой функционирования всех организационных структур экономики, от свойства экономической регенерации [2], от степени и скорости технологической модернизации, от степени развития внутренней конкурентной среды и ее конкурентоспособности в мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Геец В.М., Семиноженко В.П. Инновационные перспективы Украины – Харьков: Константа, 2006. 272 с.
2. Мамедов О.Ю. Регенерация экономической системы в России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 1.
3. Мурунова И.А., Таев А.Г. Венчурные фонды как направление развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 1. Ч. 2.
4. Орехова Н.Ю., Новоселова Н.Н. Кластерная парадигма региональных рынков // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 1. Ч. 2.
5. Политика и мировая экономика: Новая пятерка ведущих игроков на мировом финансовом рынке // Инвестгазета. 2008. № 10.
6. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608.
7. Семенова А. Проблемы инновационной системы России // Вопросы экономики. 2007. № 11.

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМОЙ
НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Значение любого вида транспорта в экономике России объективно характеризуется такими показателями, как его доля в валовом внутреннем продукте, основных фондах, капитальных вложениях и другими. Доля грузового транспорта и связи в валовом внутреннем продукте (ВВП) России составляет примерно 8%, в то время как в развитых странах с рыночной экономикой от 9 до 12%. Низкий вклад транспорта России в ВВП во многом объясняется недостаточно рациональным использованием имеющихся на транспорте ресурсов и неразвитостью сферы нетранспортных услуг.

Нерациональная структурная и инвестиционная политика, отставание в развитии транспортного сервиса привели к тому, что доля доходов, получаемых от предоставления услуг, связанных с перевозкой, составляет от 5 до 20% по разным видам транспорта (в развитых странах она превышает 25–30%). Транспорт относится к числу наиболее капиталоемких отраслей экономики. В развитых странах ежегодные капиталовложения в инфраструктурные отрасли, крупнейшей из которых является транспорт, составляют примерно 20%. При этом в эти отрасли идет около половины государственных инвестиций [1].

В России доля транспорта в инвестициях народного хозяйства в три раза меньше и увеличения размеров инвестирования в ближайшей перспективе не предусматривается. Отсутствие должного инвестирования транспорта, возможно, не ощущается в краткосрочный период времени, однако в перспективе это обернется значительными потерями экономики. К примеру, имеет тенденцию к снижению такой важный социально-экономический показатель, как транспортная подвижность населения, который измеряется числом пассажиро-километров, приходящихся на 1 жителя страны в год. Спад в экономике, значительный рост пассажирских тарифов, резкое падение уровня жизни уменьшили транспортную подвижность населения России. Этот показатель в 2005 г. снизился по сравнению с 1990 г. на 25% и составил 3,5 тыс. пасс-км/год на 1 жителя.

Таким образом, транспортная подвижность населения в России стала ниже, чем в развитых странах, в два–три раза. Спад объемов перевозок коснулся в первую очередь транспорта общего пользования. С учетом масштабности территории нашей страны, опасность этой тенденции состоит в том, что снижение мобильности трудовых ресурсов создает серьезные трудности для формирующейся рыночной экономики. В ряде стран Европейского Союза (Германия, Нидерланды и др.), где мощность национальных автомобильных дорог, недостаточна для удовлетворения перспективных транспортных потребностей населения, предполагается ликвидация этого дефицита за счет развития смешанных перевозок.

Однако в России, по-прежнему, автомобильным транспортом выполняется более 85% всего объема перевозок грузов и более половины всех перевозок пассажиров. По числу пассажиров автомобильный транспорт ежедневно перевозит в девять раз больше пассажиров, чем железнодорожный и авиационный транспорт вместе взятые. Главным образом, это перевозки осуществляются автобусами в городском и пригородном сообщениях. Только по пассажирообороту автомобильный транспорт уступает железнодорожному, поскольку он перевозит пассажиров на большие расстояния.

Следует отметить, что развитие автомобильного транспорта России по-прежнему сдерживается слабым развитием автодорожной сети и ее неудовлетворительным состоянием. Располагая территорией порядка 17 млн кв. км, наша страна имеет всего 463 тыс. км автодорог общего пользования с твердым покрытием. Для сравнения со странами Европейского Союза воспользуемся условным показателем густота автодорожной сети – отношение протяженности автомобильных дорог на 1000 кв. км территории. В Российской Федерации он составляет 45 кв.км/1000 кв.км территории, в Германии – 1404, во Франции – 1645, Нидерланды – 2574. Даже страны СНГ по густоте автодорожной сети многократно превышают показатели нашей страны: Украина – 422 кв. км/1000 кв. км территории, Белоруссия – 241 кв. км/1000 кв. км территории.

Заметно отставание нашей страны по качеству дорожного покрытия. Менее половины (47%) автомобильных дорог с твердым покрытием – это цементобетонные и асфальтобетонные, а более трети (38%) имеют недолговечное щебеночное или гравийное покрытие, остальные грунтовые (15%). При этом себестоимость перевозок на дорогах с низшими типами покрытий в три-пять раз выше, чем на дорогах с усовершенствованными капитальными типами покрытий. В последние годы Страны Европейского союза меняют приоритеты инвестиционной политики в области автомобильного транспорта. Явно прослеживается переход от развития транспортных средств – к развитию автомобильных дорог. Наибольшее внимания уделяется обустройству дорог и новым транспортным технологиям, в частности предусматривается выделение значительных средств на развитие системы управления движением на магистралях.

Наиболее эффективной сферой использования автомобильного транспорта являются короткопробежные перевозки. Средняя дальность перевозки 1 т груза составляет 20–24 км. В этой связи доля автомобильного транспорта в суммарном грузообороте составляет около 6%. Большая мобильность, удобство перемещения и способность быстро реагировать на изменения спроса пассажиров позволяют автотранспорту часто быть вне конкуренции при пассажирских перевозках на местных линиях. Средняя дальность поездки одного пассажира составляет 9 км. Определяющая роль автомобильного транспорта на транспортном рынке страны обуславливается его преимуществами перед другими видами транспорта. В первую очередь к ним относятся:

- высокая маневренность – определяется способностью быстро сосредоточить транспортные средства в необходимом количестве и в нужном месте;
- доставка по месту – определяется способностью обеспечивать доставку груза «от двери до двери» без дополнительных пересадок в пути следования;
- высокая скорость доставки и сохранность грузов – особенно важны при перевозках на короткие расстояния;
- многообразие применения – относительно видов грузов, систем сообщения и расстояний перевозки;
- меньшие капиталовложения в строительство автодорог – допустимо при малых потоках грузов и пассажиров.

К недостаткам автомобильного транспорта можно отнести: высокую себестоимость перевозок (в десятки раз выше, чем на железнодорожном, водном и других видах транспорта); высокий уровень загрязнения окружающей среды; большую трудоемкость (на автотранспорте занято 3/4 всех работающих на транспорте), низкий уровень производительности труда вследствие малой средней грузоподъемности автомобилей; большие металлоемкость и энергоемкость. Однако прогнозы показывают, что этот вид транспорта в России может расширить свою долю на рынке транспортных услуг в связи с переходом от экстенсивных методов развития транспорта к интенсивным методам в условиях продолжающегося развития дорожного строительства в стране.

Как показали исследования, несовершенное качество дорог увеличивает стоимость автомобильных перевозок на 30–50%, расход горючего повышается в 1,5 раза, стоимость эксплуатации автомобиля возрастает в 2–3 раза, а срок службы уменьшается на 30%. Развитие рыночных реформ и научно-технический прогресс ставят новые проблемы в области организации перевозок, структурных преобразований и технической политики на автомобильном транспорте. Для эффективного использования автомобильного транспорта в России необходимо значительное увеличение дорог высоких категорий, так называемых автобанов с соответствующим оборудованием: станциями заправки автомобилей и технического обслуживания, демпингами, дорожными гостиницами, специальными стоянками, пересечениями в разных уровнях, освещением и путевыми устройствами. Возможно применение отдельной платы за проезд по некоторым дорогам, как это практикуется в других странах.

По-прежнему на рынке транспортных услуг доминирующей является проблема повышения скорости перевозок грузов и пассажиров. Технические характеристики современных автомобилей позволяют достигать высоких скоростей движения. Но реализации таких скоростей нужны особые условия эксплуатации, чему препятствуют большая плотность движения, несовершенство геометрии дорог и дорожного покрытия, пересечение с пеше-

ходным движением. Поэтому выбор рациональных скоростей автомобильного транспорта на доставке грузов и пассажиров представляет собой сложную и комплексную задачу.

В последние годы обостряется проблема обеспечения регулярности перевозок в рыночных условиях. Поскольку выпуск продукции или формирование пассажиропотоков есть циклический процесс, то и транспортировка должна им соответствовать [2]. Увеличение скорости доставки снижает стоимость грузов, находящихся в процессе транспортировки, а большая часть поездок пассажиров, связанных с трудовым процессом в городах, экономят временной потенциал. Поэтому проблема регулярности в настоящее время рассматривается в новом аспекте – в плане создания непрерывной системы транспортировки грузов и пассажиров по принципам логистической системы, основным условием которой является своевременное удовлетворение потребности (спроса) в транспортной услуге.

Остро стоит и проблема безопасности движения, несмотря на совершенствование автомобиля в плане повышения пассивной и активной безопасности – использование травмозащитных подушек, антиблокировочных тормозных устройств, не слепящих фар, бортового контроля режима движения, более надежных шин. Глобальной задачей при решении проблемы безопасности автомобильного движения остается планировка переходов и пересечений в разных уровнях, строительство альтернативных проездов транспорта, двухуровневых дорог и тоннелей.

Перспективным направлением решения рассматриваемой проблемы является автоматизация управления дорожным движением, при которой автомобили снабжаются радарными и бортовыми компьютерами, а дороги имеют устройства, передающие информацию о состоянии и режимах движения. Главной идеей, которая лежала в основе исторического развития путей сообщения России, была целостность дорожной сети и единство управления транспортом. В течение полутора с лишним веков на территории нашей страны формировалась уникальная по своим особенностям моноцентрическая транспортная система (в отличие от американской системы – полицентрической). Она позволила на линиях меньшей протяженности выполнять многократно больший объем перевозок.

Создание единой транспортной системы рассматривалось как важнейшая государственная задача, в решении которой с начала 1930-х годов начали принимать участие известные научные коллективы и крупные специалисты-практики, работники государственных плановых организаций. Только сейчас по-настоящему начинает осознаваться научная значимость разработок советских ученых-транспортников (Л.Л. Афанасьева, Е.А. Барковой, М.Д. Блатнова, И.В. Кочетова, В.И. Петрова, В.В. Повороженко, Т.С. Хачатурова и других), создававших новую систему экономической информации для обеспечения сбалансированности транспорта с другими отраслями народного хозяйства. Они сформулировали общие теоретические положения, имеющие большое значение для создания единой транспортной системы.

Транспортная система чаще всего рассматривается как целостная отрасль народного хозяйства, в состав которой входит четыре элемента: транспортная сеть всех видов транспорта общего и субъективного пользования, подвижные транспортные средства (независимо от формы собственности на них), трудовые ресурсы транспорта и система управления всеми видами транспорта на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Транспортная сеть есть всего лишь один из элементов транспортной системы, собственно пути сообщения: автомобильные и железные дороги, трубопроводы, водные и воздушные пути, т.е. коммуникации с расположенными на них «точечными» структурами (пассажирскими, грузовыми и другими станциями, автовокзалами, морскими и речными портами, аэропортами и другими объектами).

Говоря о сбалансированности единой транспортной системы с внешней средой, современные авторы указывают, что решения по развитию транспортной системы оказывают существенное влияние на все стороны жизни общества, в том числе и на такие, которые, на первый взгляд, далеки от транспорта [3]. К примеру, в вопросах сравнения вариантов развития транспортной сети за счет строительства новых или реконструкции существующих линий часто подходят как к обычной ведомственной экономической задаче и принимают в расчет преимущественно капитальные вложения и эксплуатационные расходы. Между тем выбор того или иного направления развития сети оказывает существенное влияние на размещение производительных сил в экономике народного хозяйства.

Так, принятый курс на развитие существующих транспортных линий, как правило, способствует дальнейшей концентрации производства в крупных городах. Они влекут за собой столь значительные затраты на коренную реконструкцию городского хозяйства, что по сравнению с ними экономия на капитальных вложениях в транспортные объекты и их эксплуатацию оказывается несущественной. Здесь мы сталкиваемся с одним из проявлений иррациональности хозяйственной узковедомственной практики, для которой характерны неожиданные убытки в результате вроде бы очевидной экономии. Во многих исследованиях эта сторона связи транспорта с внешней средой учитывается недостаточно полно.

У проблемы сбалансированности единой транспортной системы с внешней средой есть и еще один аспект – взаимоотношения транспорта с окружающей природной средой. По-видимому, настает такой момент, когда большое значение на выбор видов транспорта, типов технических средств будут оказывать степень безвредности для человека и окружающей природной среды, экологические характеристики (уровень шума, наличие вредных выбросов, излучений, вибраций, потребность в территории, ландшафтная органичность и т.п.). Вероятно, все промышленно развитые страны стоят перед проблемой своеобразной «экологической революции», которая начнется с наиболее крупных центров.

Следует считать с необходимостью коренных изменений в течение ближайших лет во взглядах на достоинства и недостатки различных видов транспорта именно с точки зрения их экологических характеристик. Организованная транспортная система общего пользования, как бы она ни была значительна и самостоятельна, не может быть изолирована от транспорта субъективного пользования. Отсюда вытекает необходимость условного расширения границ управления единой транспортной системы и включения в ее состав ведомственного и индивидуального транспорта. Целесообразность этого становится вполне ясной при планировании перспективного развития транспортного движения в экономических районах, транспортных узлах и промышленных зонах. Единая транспортная система должна содержать в себе много новых черт и свойств, в том числе которым характерны свойства, относящиеся ее к типовым логистическим системам:

целостность – единая транспортная система представляет собой целостную совокупность элементов (подсистем), взаимодействующих друг с другом;

связь – между элементами единой транспортной системы имеются существенные связи;

структурированность – элементы единой транспортной системы упорядочены в рамках определенной организационной структуры, состоящей из взаимосвязанных объектов и субъектов управления, деятельность которых направлена на выполнение заданной целевой функции;

иерархичность – элементы единой транспортной системы низкого уровня в плане линейного или функционального логистического управления подчинены элементам более высокого уровня;

сложность – единая транспортная система обусловлена наличием большого количества структурных элементов, сложным характером взаимодействия между ними, сложностью организации управления и функций, выполняемых системой, воздействием на систему большого количества случайных факторов внутренней и внешней среды;

эмерджентность – единая транспортная система как упорядоченная совокупность элементов с определенными связями обладает особыми системными свойствами, не присущими отдельным элементам, в силу чего целевая функция выполняется только логистической системой в целом, а не отдельными ее звеньями или подсистемами;

адаптивность – единая транспортная система способна изменять свою структуру и выбирать варианты поведения в соответствии с новыми целями и под воздействием факторов внешней среды.

Следует также понимать, что формирование логистического управления в единой транспортной системе существенно усложняет тот факт, что большинство звеньев системы представляют собой совокупность субъектов и объектов с многообразием собственного управления со своими организационно-функциональными структурами и индивидуальными критериями оптимизации, которые не обязательно совпадают с глобальной целью всей логистической транспортной системы. Создавая единую транспортную систему необходимо сразу – на первоначальном этапе – предусматривать создание специального высшего орга-

на логистического управления для координации и интеграции деятельности всех звеньев системы.

Направленность логистического управления на удовлетворение спроса потребителей является его главной особенностью. В результате применения логистики реализуется механизм, который в конечном итоге и определяет стратегические цели функционирования единой транспортной системы – обеспечить качественные транспортные услуги населению при минимальных затратах со стороны управляемых структурных элементов. Признавая специфику и даже уникальность отдельных видов транспорта, следует подчеркнуть и такой новый момент, проявившийся с применением логистики – это взаимное проникновение и паритетное их взаимодействие различных видов транспорта.

Закключение. Необходимость применения логистического управления транспортным комплексом России в условиях рыночной экономики обусловливается прежде всего инфраструктурным характером транспорта, его тесной взаимосвязью со всеми отраслями экономики и социальной сферы. Разумное сочетание государственных и рыночных механизмов в управлении и регулировании транспортной системой необходимо и для обеспечения единства требований к нормам и правилам проектирования и строительства транспортных коммуникаций, стандартов экологического воздействия транспортных средств на окружающую среду, а также для учета национальных интересов при выполнении международных перевозок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Единая транспортная система: Учеб. для вузов/ Галабурда В.Г., Персианов В.А., Тимошин А.А. и др.; под редакцией Галабурды В.Г., 2-е изд. с измен. и дополн. – М.: Транспорт, 2001. 303 с.
2. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа/ Кузьмин С.А. – М.: Наука, 1996. 191 с.
3. Логистика: общественный пассажирский транспорт: учебник для студентов экономических вузов / Под общей редакцией Миротина Л.Б. – М.: Изд. «Экзамен», 2003. 224 с.

ЛАТЫШЕВА Л.А.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, одно из важных мест занимают налоги. В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства страны.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают важное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность целостности полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Так же, при помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия.

Система налогообложения сельских кредитных кооперативов неодинакова в различных странах. Во Франции освобождены от уплаты налога на прибыль сельскохозяйственные кооперативы по совместному использованию техники, искусственному осеменению коров, производству вина. Все другие кооперативы подлежат налогообложению, но имеют определенные налоговые льготы (причем наиболее существенные по сравнению с другими европейскими странами) в зависимости от вида деятельности, полученной прибыли [5].

В Люксембурге не подлежат налогообложению кооперативы, деятельность которых сосредоточена на коллективном использовании техники, реализации сельскохозяйственной продукции своих членов. Тем не менее, любое участие в промышленных торговых предприятиях, которые продают сельскохозяйственную продукцию, подлежит налогообложению. В Италии кооперативы освобождаются от корпоративного (37%) и местного (16%) налогов на прибыль, если они перерабатывают, хранят и реализуют не менее 25% продукции своих членов. В Бельгии облагаются налогами дивиденды в размере 40%, если они превышают установленную законом норму [5].

Особенностью налоговых законодательств Германии, Дании, Швеции, Нидерландов и Великобритании является то, что ими предусмотрено обложение налогами прибыли членов кооператива, полученных в виде дивидендов за свое участие в деятельности кооперативной организации после их распределения кооперативом. Федеральные законы США о налоге на прибыль устанавливают требования, чтобы налоговое законодательство выполнялось или на уровне кооператива, или на уровне клиента [5].

Согласно закону Украины «О сельскохозяйственной кооперации», потребительские кооперативы действуют в сфере обслуживания сельскохозяйственного и другого производства участников кредитной кооперации. В зависимости от вида деятельности они делятся на перерабатывающие, заготовительно-сбытовые, снабженческие, сервисные, а также для предоставления комплексных услуг, связанных с производством, переработкой, сбытом продукции растениеводства, животноводства, лесоводства и рыболовства. Сельскохозяйственный обслуживающий кооператив не имеет цели получения прибыли и имеет право получить статус «неприбыльного». Однако он теряет его, если объемы деятельности с другими юридическими и физическими лицами превысят 20% его общего оборота. Если же сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы предоставляют услуги не только своим членам, но и другим лицам (что должно быть определено уставными документами), то в случае получения прибыли налогом облагается вся деятельность кооператива. Такой кооператив не является неприбыльной организацией и не может быть включен в «реестр неприбыльных организаций и учреждений».

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) в России, как и все юридические лица, являются полноправными участниками налоговых правоотношений и несут обязательства по уплате налогов и сборов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ [6].

В Российской Федерации СКПК обязаны уплачивать следующие налоги и сборы:

- 1) федеральные налоги и сборы (НДС, НДФЛ, ЕСН, налог на прибыль, государственная пошлина);
- 2) региональные налоги (налог на имущество организаций, транспортный налог);
- 3) местные налоги (земельный налог).

В Российской Федерации порядок исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций определен в соответствии с гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ [2].

Плательщиками налога на прибыль, в соответствии с Налоговым кодексом РФ, определены российские организации, независимо от направления деятельности (некоммерческие или коммерческие).

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций является прибыль, которой признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

К доходам хозяйствующих субъектов согласно ст. 248, гл. 25 НК РФ относятся:

1. Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав.
2. Внереализационные доходы [2].

При осуществлении уставной некоммерческой деятельности в Сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах доходы от реализации не формируются, так как под доходом от реализации понимается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, соответственно выручка от реализации может возникнуть только по коммерческим операциям.

Следовательно, налогооблагаемую прибыль в СКПК по налогу на прибыль формируют внереализационные доходы.

К внереализационным доходам согласно ст. 249, гл. 25 НК РФ для СКПК относятся проценты, полученные по договорам займа.

При этом не увеличивают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль:

1. Целевые поступления (п. 2, ст. 251, гл. 25 НК РФ). К ним относятся: вступительные взносы, членские взносы, паевые вклады, а также пожертвования, признаваемые таковыми в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, а также другие целевые средства, поступающие согласно подп. 14, п. 1, ст. 251, гл. 25 НК РФ [2].
2. Средства, полученные кооперативом в качестве паевых взносов. Так, по мнению Минфина России, паевые взносы, полученные от членов кооператива, для кооперативов имеют важное экономическое значение, сходное со значением взносов в уставный капитал организаций других организационно-правовых форм, поэтому паевые взносы членов кооператива, полученные потребительскими сельскохозяйственными кооперативами, в целях налогового учета относятся к доходам, не учитываемым при определении налоговой базы по налогу на прибыль.
3. Средства, полученные в виде займов (кредитов) привлеченных и в счет погашения займов выданных. В эту группу входят средства, поступившие в счет погашения только основной суммы займа (без процентов).

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты налогоплательщика. Расходы, так же как и доходы подразделяются в зависимости от характера и условий осуществления на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

В СКПК, осуществляющих только уставную некоммерческую деятельность, расходы по привлечению и выдаче займов, не связаны с производством и реализацией, а потому относятся к внереализационным расходам.

В частности к внереализационным расходам относятся:

1. Расходы в виде процентов по долговым обязательствам. Согласно НК РФ существует два способа отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам:
 - 1.1. Расходами, согласно п. 1, ст. 269, гл. 25 НК РФ, признаются проценты, начисленные по любому виду долговому обязательству при условии, что размер начисленных процентов не существенно отклоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале (месяце – для налогоплательщиков, перешедших на исчисление ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли) на сопоставимых условиях [2].
 - 1.2. При отсутствии долговых обязательств перед российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях, а также по выбору налогоплательщика предельная величина процентов, признаваемых расходом, принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной в 1,1 раза, – при оформлении долгового обязательства в рублях и равной 15 процентам – по долговым обязательствам в иностранной валюте.
2. Расходы за услуги банков.
3. Судебные издержки и арбитражные сборы.
4. Расходы на проведение общего собрания.
5. Другие обоснованные расходы. Это могут быть расходы СКПК, если они осуществляются не за счет целевых поступлений, являются экономически обоснованными и документально подтвержденными и не противоречат ст. 270, гл. 25 НК РФ [2].

Кооператив при ведении аналитического учета внереализационных доходов и расходов ведет расшифровку расходов в виде процентов по договорам займа, при этом он самостоятельно отражает сумму расходов в сумме причитающихся в соответствии с условиями

указанных договоров процентов. Сумма расхода в виде процентов учитывается в аналитическом учете исходя из установленной доходности и срока действия долгового обязательства в отчетном периоде на дату признания доходов или расходов.

Таким образом, если СКПК определяет доходы или расходы по методу начисления, то сумма доходов или расходов, полученных или выплаченных либо подлежащих получению или выплате в виде процентов учитываются в том периоде, к которому они относятся исходя из условий договора. А если кооператив определяет доходы и расходы по кассовому методу, то проценты признаются полученными или выплаченными на дату поступления или списания денежных средств.

При определении налоговой базы прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала года.

Если СКПК получил доход, не указанный в статье 251 НК РФ, либо выполняемые им работы и услуги подлежат обложению налогом на прибыль, а также если им получен внереализационный доход, то первое, что нужно сделать, это определить периодичность уплаты налога [2].

Периодичность уплаты налога может быть:

- 1) ежемесячная;
- 2) ежеквартальная с уплатой ежемесячных авансовых платежей;
- 3) ежеквартальная без уплаты ежемесячных авансовых платежей.

Статьей 284 НК РФ налоговая ставка устанавливается в размере 24 процентов, за исключением отдельных случаев. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6,5 процента, зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 17,5 процента, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5 процента [2].

СКПК могут иметь доходы и расходы от предпринимательской деятельности. Порядок исчисления сумм превышения доходов над расходами по предпринимательской деятельности кооператива производится аналогично порядку, установленному для исчисления налогооблагаемой прибыли предприятий и организаций.

Таким образом, ведение учета доходов и расходов по уставной некоммерческой деятельности, а также сумм доходов и расходов от предпринимательской деятельности, которая может иметь место в потребительских кооперативах, производится отдельно. Это обязательное условие. При его нарушении в случае, если потребительские кооперативы будут иметь обороты по коммерческим операциям, все доходы и расходы кооперативов могут рассматриваться как база для исчисления налога на прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калмыкова Е. Анализ безубыточности кредитных потребительских кооперативов / Е. Калмыкова // Финансовая газета. Региональный выпуск. № 28, 29 июль 2007 г.
2. Макарьева В.И. Учет и налогообложение в потребительских кооперативах / В.И. Макарьева, С.Г. Хозяева // Бухгалтерский учет. № 18, сентябрь 2004 г.
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: ТК Велби, изд-во «Прспект», 2007. 656 с.
4. Российская Федерация. Законы. О сельскохозяйственной кооперации: федер. закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/poisk>
5. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: Учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко и З.Н. Козенко. – М.: Финансы и статистика, 2005. 448 с.
6. Сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация: учебное пособие / А.Ф. Максимов, Л.Ю. Питерская, Л.А. Латышева и др., под ред. А.Ф. Максимова. – Ставрополь: АГРУС, 2008. 368 с.

РЕЙТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
КРУПНОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В России и за рубежом многие авторитетные издания занимаются проведением различных рейтинговых исследований. Основными информационными источниками для проведения анализа являются периодически публикуемые финансовые бюллетени специализированных рейтинговых агентств типа Moody's [8], Standard & Poor's (S&P) [9], Dun & Bradstreet (D&B) и т.д., публикации бирж и различных ассоциаций, финансовая пресса, отчетность компаний. Информационное обеспечение операций на международных рынках капитала осуществляется с помощью публикуемых в финансовой прессе индикаторов фондового рынка, таких, как FTSE-100, Dow Jones, Nikkei и др.

За рубежом, оценивая инвестиционную привлекательность компаний, опираются, в основном, на крупные рейтинговые агентства. Наиболее авторитетные и крупные из них – это Brunswick Warburg и Standard & Poor's. Главными критериями устойчивости и перспективности выступают не столько финансовые показатели и оценка развития рынка сбыта продукции, сколько отраженные в структуре внутреннего управления компании (перераспределении компетенции ее главных органов) и в структуре ее нынешнего окружения (участие компании в уставных капиталах поставщиков и потребителей продукции, аудитора, управляющей компании) подходы к ведению бизнеса. Важно также оценивать положение анализируемой организации в холдингах и финансово-промышленных группах, ее влияние на ведение бизнеса в дочерних обществах, а также адекватность влияния государственных органов и местных администраций на компанию и ее должностных лиц [3, с. 72].

Компания Brunswick Warburg разработала свою собственную шкалу оценки рисков компаний по уровню корпоративного управления в них. Чем больше баллов по данной методике набирает компания, тем более высокая степень риска с ней связывается. Существующие и потенциальные факторы риска разбиваются на восемь категорий, для каждой из которых четко определены коэффициенты и указаны принципы их распределения.

Рейтинг корпоративного управления компании Standard & Poor's представляет собой оценку того, насколько процесс управления фирмой отвечает интересам финансово заинтересованных лиц.

Управление отдельной компанией может отражать уровень соблюдения фирмой стандартного управления, применения которого требуют внешние обстоятельства. В странах, где такие внешние обстоятельства выражены слабо, оно может также служить отражением того, способна ли существующая в компании внутренняя дисциплина управления компенсировать слабость внешней инфраструктуры, и если способна, то насколько. Рейтинг корпоративного управления отражает текущее заключение агентства Standard & Poor's о том, насколько компания использует в своей деятельности и соблюдает выработанные на основании лучшей практики корпоративного управления кодексы и правила, служащие интересам финансово заинтересованных в такой компании лиц. При присвоении рейтинга аналитики выполняют серии взаимосвязанных наблюдений, руководствуясь набором из 130 стандартизированных контрольных вопросов. Эти вопросы были разработаны таким образом, чтобы полностью осветить качество существующих приемов корпоративного управления и насколько возможно, свести к минимуму влияние особенностей законодательства. Информация, содержащаяся в ответах на эти 130 контрольных вопросов, оценивается в соответствии с разработанными агентством Standard & Poor's правилами оценки, благодаря чему достигается высокая степень объективности.

В области финансов для России наиболее авторитетными являются рейтинги, проводимые журналами «Форбс», «Эксперт» и «Финанс». Также проводится большое количество исследований в рамках отдельной отрасли или сектора кредитования. Например, жур-

нал «Лизинг» опубликовал рейтинг лизинговых компаний за 2005–2006 годы [1], а банк «Центр-Инвест» представил рейтинги крупнейших банков по Ростовской области [6].

Каждая организация, проводящая рейтинговую оценку, имеет свою методику анализа, в связи с этим очень сложно, а порой и невозможно сопоставить исследования из различных источников. Из-за отсутствия единой методики оценки, полученные данные не всегда отвечают тем требованиям, которые предъявляют к ним пользователи информации.

Журнал «Финанс» представил рейтинг 500 крупнейших компаний России [7]. За основной ранжирующий показатель взята выручка. Как следует из представленной информации, на негосударственный сектор приходится около двух третей суммарной выручки «Финанс-500», а доля государственных компаний, несмотря на приобретение новых, прежде частных, предприятий, сокращается. Так, доля госкомпаний в суммарной выручке «Финанс-500» составляет 35,3% (-1,1 п.п.). Причем 80% продаж приходится на десятку крупнейших государственных холдингов, занимающих лидирующие позиции в ключевых отраслях экономики. В нефтегазовом секторе это «Газпром», «Роснефть» и «Татнефть».

В рейтинге «Форбс» все компании разделены на 12 групп. Некоторые виды бизнеса, например сотовая связь, реклама или пошив одежды, оказались представлены всего одной-двумя компаниями. Их объединили в группу «Иные», и каждому из участников посвящена небольшая статья. Рейтинг компаний, содержащий подобный объем информации, выходит в России впервые [2].

Авторы включают в список компании, чьи акции не присутствуют на фондовом рынке. Это закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и группы компаний, ведущие общий бизнес и подконтрольные общему владельцу. Учитываются также открытые акционерные общества, акции которых принадлежат одной или нескольким (до 10) группам владельцев. Компании ранжируются по выручке, полученной в 2006 г. В список не включены банки, страховые, лизинговые, инвестиционные и другие финансовые компании ввиду их существенных отличий от торговых и промышленных компаний в бизнесе и бухгалтерском учете. За основу оценки выручки приняты сведения, официально предоставленные Forbes компаниями. Используются также данные с сервера раскрытия информации ФСФР, информация Федеральной службы государственной статистики и ФНС, представленная в СПАРКе агентства «Интерфакс». Данные по группам компаний, не предоставившим консолидированную отчетность, суммируются. Сведения о выручке сверяются с данными о внешнеэкономической деятельности и оценками аналитиков по отраслям рынка. Если в качестве итоговой цифры взята расчетная оценка (при отсутствии официальной информации), она помечена в таблице буквой «е». Данные о выручке округлены до десятков млн долл. [2].

Падение удельного веса промышленных предприятий в общей структуре доходов 400 крупнейших компаний России давно стало устойчивой тенденцией. В 2007 г. удельный вес промышленности снизился еще на 1,6 процентного пункта – до 66,8%. и только 195 компаний из 400 лидеров крупного бизнеса заняты промышленным производством. И все же потери в количестве в этом выпуске рейтинга компенсируются весьма обнадеживающими качественными сдвигами.

По сравнению с рейтингом 2006 г. оживление наблюдается в большинстве секторов промышленности [2]. В этом выпуске «Эксперта-400» машиностроение представляют 49 компаний (на две больше, чем год назад) с общим объемом реализованной продукции свыше 44 млрд долл. В 2006 г. их выручка увеличилась на 24,7%. Это самый высокий темп развития отрасли за последние пять лет. Транспортное машиностроение, безусловно, требует вложений, но при этом имеет в активе колоссальный потенциальный спрос плюс ощутимую поддержку со стороны государства. С точки зрения динамики роста тон в машиностроении задают компании автопрома. Речь идет о тех из них, которые сделали ставку на сборку иномарок. И это прямой результат реализации стратегии развития отрасли, инициированной государством. Идея привлечь крупнейшие мировые автоконцерны к строительству собственных автозаводов на территории России, стимулируя их льготами на импорт комплектующих, но связывая обязательства по постепенной локализации производства, стала реализовываться еще в конце 90-х гг. В апреле 2005 г. правительство утвердило единый порядок промышленной сборки автомобилей. Согласно новым правилам, в обмен на

беспешный ввоз автокомпонентов иностранные компании принимают на себя обязательство создавать в России автосборочные производства полного цикла, включая сварку, сборку и окраску автомобилей. В течение четырех с половиной лет с момента организации производства инвестор обязан сократить объем беспешного ввоза комплектующих не менее чем на 30%.

Общий объем инвестиций в российский автопром, предусмотренный подписанными за 2 года соглашениями, составляет 3,7 млрд долл. Уже сейчас производство иномарок на основе режима промборки осуществляют всеволжская «Форд Моторс Компани», группа СОК, московский «Автофрамос». Такая стратегия развития обеспечивает компаниям хороший рост.

Непромышленный сектор продолжает опережать крупный индустриальный бизнес по динамике развития. Лидерство уже второй год безоговорочно принадлежит банковской сфере. Суммарные доходы 26 банков, включенных в этот год в рейтинг, выросли на 44% и достигли 34,9 млрд долл. По объему бизнеса банки вышли уже на 3-е место среди непромышленных отраслей рейтинга, уступая лишь транспорту и розничной торговле. Причин успеха несколько [6, 7].

Во-первых, наиболее мощным стимулом развития банков остается рост спроса на кредитные продукты со стороны населения. Расширение розничного рынка кредитования намного опережает развитие корпоративного сегмента. Центр роста розничного бизнеса банков смещается от простых потребительских кредитов в сторону ипотеки и карточного кредитования. Банк «Русский стандарт» уже третий год подряд попадает в двадцатку самых динамичных компаний рейтинга. Быстрое развитие инвестиционного банка «КИТ Финанс» (рост на 97,1%) тоже во многом связано с активным освоением этим банком розницы.

Во-вторых, значительный потенциал роста дает консолидация. Конечно, главными игроками на рынке слияний и поглощений остаются западные банки, активно скупающие российские банковские активы. Но и отечественные банки все чаще используют этот механизм для укрупнения бизнеса. И такие меры дают очень быстрый эффект. Созданный на основе объединения Сибкадембанка и Уралвнешторгбанка УРСА Банк в 2006 г. увеличил доходы на 188,1% [7].

И, наконец, свою роль в банковской сфере играют инициативы государства. Активы выступающего оператором национального проекта в сфере АПК «Россельхозбанка» в прошлом году возросли в 2,7 раза. Еще быстрее увеличились его доходы (в 2,9 раза). Это самый высокий показатель среди банковского сегмента «Эксперта-400».

В этом году обращает на себя внимание другая тенденция – банковский сектор «потяжелел» и в «Капитализации-200», дал 12,6% рыночной стоимости двухсот самых дорогих компаний России. Здесь, конечно, надо выделить Сбербанк и ВТБ, привлечших в ходе IPO 8,85 и 8 млрд долл. соответственно.

Главной проблемой российского банковского сектора всегда была нехватка ресурсов для быстрого развития. В сегменте кредитования юридических лиц эти проблемы не были столь заметны. Во-первых, динамика корпоративных кредитов не так стремительна, а, во-вторых, сам сегмент менее рискован, и банкам требуется меньше капитала на покрытие принимаемых рисков. О рознице этого сказать нельзя – там капитал действительно стал серьезным ограничителем. Хорошей структурой фондирования могут похвастаться единицы. Помимо ВТБ и Сбербанка капитальных ограничений для роста удастся избежать в основном банкам с участием иностранного капитала.

Экономика ЮФО в её текущем состоянии требует анализа на качественно новом уровне. «Эксперт ЮГ» совместно с рейтинговым агентством «Эксперт РА» [5, с. 40], методики которого подтверждены оценкой компании «Прайсво-терхаусКуперс Аудит», выполнили первый в новейшей истории российской экономики рейтинг крупнейших компаний юга России. Проект дает отраслевой портрет территории, указывает на главные точки роста южной экономики, а также позволяет судить о том, какой вклад в экономику Юга вносят компании-лидеры, которые определяют облик и перспективы развития территории. Главный их вклад в данном случае – прогрессивные идеи прозрачности и конкурентоспособности, основанные на технологиях управления и ноу-хау.

По итогам 2006 г. объём реализации 150 крупнейших предприятий Юга превысил 850 млрд руб., их суммарная прибыль до налогообложения оказалась свыше 75 млрд руб. Правда, из списка крупнейших предприятий Юга в аналогичный рейтинг предприятий России по итогам 2006 г., опубликованный в октябре журналом «Эксперт», попали всего 10 компаний. При первом же взгляде на рейтинг представителей крупного бизнеса бросается в глаза обилие компаний, либо принадлежащих к сырьевому сектору, либо обслуживающих его [5]. По нашим оценкам, темпы роста выручки компаний-лидеров составили в 2006 г. около 25%. Это не так уж много. Ведь в целом темпы развития в Южном округе сегодня по целому ряду показателей выше общероссийских. Так, например, темпы промышленного роста в 2006 г. по ЮФО составили 10,8 %, а по России – 3,9%. Зато рейтинг крупнейших компаний страны показывает, что темпы роста четырёхсот компаний-лидеров составляют порядка 26,5% [4]. Возможно, скромность скорости развития крупнейших компаний Юга связана с зависимостью от сырьевого сектора, темпы роста которого сегодня – наименьшие среди хозяйственных отраслей. Показательно, что среди наиболее динамично развивающихся компаний лишь один представитель сырьевой отрасли – «Афинский НПЗ». Однако именно это соотношение динамики наглядно обозначает главную проблему – вклад компаний-лидеров в экономический рост региона, превышающий общероссийские темпы, заметно ниже, чем в целом по России. Ситуация усугубляется ещё и тем, что уровень концентрации капитала на Юге весьма высок: на первые 30 компаний приходится 65,3% выручки. К примеру, в Северо-Западном округе этот уровень заметно ниже (первые 50 крупнейших компаний из 250 создают около 58 % выручки) [5].

Анализ крупнейших предприятий по видам деятельности показывает, сколь существенную роль в экономике Юга России играют оптовая торговля и транспорт. Эта роль выглядит особенно значимой при сравнении отраслевой структуры Юга со структурой других федеральных округов и России в целом, определённой на основе анализа крупнейших компаний. В ЮФО оптовой торговле, представленной в рейтинге крупнейших 44 предприятиями, принадлежит 29,2% общей выручки, а транспортной отрасли – 11,3%. Таким образом, оптовая торговля и транспорт создали 40,5% общего объёма реализации, в то время как на все остальные одиннадцать отраслей промышленности вместе взятые приходится 46,6%. Ни в одном из округов, не говоря уже о стране в целом, совокупная доля оптовой торговли и транспорта и близко не соотносима с масштабами промышленности. Например, в общероссийском рейтинге «Эксперт-400» оптовая торговля занимает всего 3,66% общего объёма крупного бизнеса, в рейтинге «400 крупнейших предприятий Урала и Западной Сибири» – 2,7%. А на промышленность в тех же рейтингах приходится соответственно 66,8% и 81,4%.

При том, что сервисный характер экономики Юга очевиден, анализ ее структуры показывает, что подавляющую часть оборотов понимаемой широко сферы сервиса составляют продажа и транспортировка нефти, газа и электроэнергии. И в данном случае весьма красноречиво сравнение «подсаженных» на сырьевую иглу оптовой торговли и транспорта с другими видами деятельности, которые также относятся к сфере сервиса. Например, в рейтинге крупнейших компаний России доля предприятий розничной торговли (5,8%) ощутимо выше доли тех, что специализируются на опте (3,7%), как и доля банков (4,9%). Для сравнения, в рейтинге крупнейших компаний Юга лишь один банк («Центр-инвест»), а доля представителей розничной торговли ничтожна (чуть более процента), несмотря на то, что на Юге работают такие вошедшие в «Эксперт-400» лидеры отрасли, как «Магнит», «Х5 Ритейл Групп», «Метро Кэш энд Керри» и др. Однако отчётность этих компаний централизована, поэтому их невозможно рассматривать в рамках регионального рейтинга.

Как видно из представленных рейтингов, они очень отличаются как по лидерам, так и по составу участников. Это происходит из-за различных методик отбора и ранжирования предприятий в процессе составления рейтингов. По нашему мнению, основным недостатком представленных рейтингов является то, что они включают в рейтинг предприятия, которые не имеют чистой прибыли, а значит, их рентабельность отрицательная, следовательно они не являются инвестиционно-привлекательными для инвесторов. По нашему мнению, критерий отбора в рейтинг должен носить комплексный характер и включать такие индикаторы как выручка, положительная чистая прибыль и рентабельность реализации.

Направления дальнейших исследований в области разработки рейтинговых оценок организаций могут быть связаны с включением других показателей, расширением их числа, использованием нормативных значений показателей в классах критериального уровня и изменением их веса в суммарной рейтинговой оценке в связи с ее проведением на предприятиях различных отраслей народного хозяйства.

На макроуровне успешность деятельности организаций следует рассматривать по конкретным сферам деятельности в областях, регионах. Региональные различия в развитии сфер деятельности сохраняются на протяжении многих лет, обуславливая региональные диспропорции. Поэтому для сравнительного анализа сфер деятельности и экономического развития регионов в целом целесообразно составлять консолидированные рейтинги.

Рейтинги организаций различных сфер деятельности до настоящего времени не занимают заметного места на российском рынке аналитических продуктов. Чрезмерное количество показателей, используемых во многих методиках, приводит к снижению точности получаемых результатов. Чтобы исключить подобные недостатки наряду с комплексными рейтингами с ограниченным числом показателей предлагается определять целевые рейтинги, характеризующие отдельные стороны деятельности. Информационной базой для их построения должна быть официальная бухгалтерская отчетность.

Методика целевых рейтингов оценки деятельности предприятий должна базироваться на сравнении одного и самого главного показателя, характеризующего эту область, с теоретически достаточным или оптимальным его значением для организаций конкретных сфер деятельности. Такие значения должны быть определены для каждого показателя, применяемого в целевых рейтингах по сферам деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладкой А. Управление финансами в лизинговых компаниях // Лизинг. 2007. № 9. С. 39–41.
2. 200 Крупнейших частных компаний // Форбс. 2007. № 10. С. 154–171.
3. Калинин М.Ю. Рейтинговый метод оценки инвестиционной привлекательности зарубежных фирм // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 6. С. 72–74.
4. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции // Эксперт. 2007. № 36. С. 50–65.
5. Рейтинг крупнейших компаний Южного региона по объему реализации продукции // Эксперт Юг. 2007. № 4. С. 40–45.
6. www.centrinvest.ru.
7. www.finansmag.ru
8. www.rating.interfax.ru.
9. www.standardandpoors.ru.

ТЕУНАЕВА З.Н.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ЮГА РОССИИ

Сегодня в туристском бизнесе значимой тенденцией является усиление концентрационных процессов посредством объединения туристских предприятий, причины этого связаны преимущественно с обострением конкурентной борьбы на межрегиональном и международном туристских рынках, высокой капиталоемкостью отрасли. Ее конкретными проявлениями являются: формирование крупных объединений различного вида с целью стабилизации позиций на рынке, контроля за ценами, относительного снижения расходов и прочее; установление зон влияния и распределение рынка по территориям, видам туризма, целевым группам; кооперация деятельности независимых туристских агентств или монопольных формирований по пути добровольного сотрудничества [7].

В то же время следует учитывать то, что в условиях расширения глобализационных процессов и приближающегося вступления России в ВТО, сфера туристских услуг не должна рассматриваться в отрыве от других секторов экономики. По мнению автора помимо важных условий, связанных с увеличением долей рынков отечественных операторов туристских услуг, должны также учитываться факторы безусловного влияния данной сферы и на другие отрасли народного хозяйства, а также на социально-экономическое развитие регионов. Реализация такого более широкого видения роли, которую может сыграть сфера туристских услуг в повышении конкурентоспособности национальной экономики в целом и ряда регионов в частности, будет способствовать интенсификации экономического развития регионов ЮФО.

В этой связи определенным интересом для данного диссертационного исследования представляет мнение американского исследователя М. Портера, писавшего: «Конкурентоспособные производственные отрасли стимулируют успех связанных с ними отраслей услуг, а также незаменимы услуги для процесса образования кластеров – главного средства достижения национального конкурентного преимущества» [6]. Эту позицию поддерживают и некоторые отечественные ученые утверждающие, что во взаимодействии конкурентоспособных производств прослеживается благотворное усиление одной сферы другой. Данная современная тенденция имеет разнообразные проявления [4]. «Не случайно, – утверждает З.Г. Зайнашева, – в современных условиях наблюдаются процессы формирования и функционирования многоотраслевых компаний, в состав которых входят производства и подразделения разных секторов и отраслей народного хозяйства: промышленности (легкой, пищевой, фармацевтической, машиностроительной), сельского хозяйства, строительного комплекса, транспорта, связи, торговли, а также различных отраслевых групп сферы услуг» [2, с. 75].

Актуальным на сегодняшний день в региональной экономике, по мнению многих авторов, является широкое развертывание различных форм интеграции. В наше время уже достаточно ясно видно, что корпоративная форма деятельности отнюдь не последнее слово в интеграции организационно-экономических связей. Как пишет экономист С. Губанов: «Все отчетливее вырисовывается более высокий уровень, представленный сетевой формой организации общественного воспроизводства. Если она быстро пойдет в ход, то корпорации станут звеньями разнообразных сетей массового обслуживания. Тогда критерием эффективности производства станет не прибыль производителя, а экономия времени конечных потребителей. Отвечая требованиям закона экономии времени, сетевая организация экономики видится, по крайней мере, в современных условиях, высшей организационной формой реального обобществления труда» [1].

Учитывая вышеприведенные доводы, определяющие актуальность развития интеграционных процессов в туристской сфере региона, автором предложено создание межрегионального альянса объединяющего интересы туристско-рекреационных комплексов таких регионов Юга России как Краснодарский и Ставропольский края, Карачаево-Черкесская и Кабардино-Балкарская республики. В этой связи, целью данного параграфа диссертационного исследования определено исследование рыночных механизмов интеграции предпринимательских структур в сфере туризма для обоснования целесообразности формирования межрегионального стратегического альянса туристско-рекреационных организаций Юга России, в форме консорциума, с использованием кластерного подхода при его формировании. Так как, интегрированная организация бизнеса, в форме стратегического альянса позволяет снижать и регулировать издержки и риски, создавать условия повышения конкурентоспособности изделий, услуг, фирм, компаний, кластеров.

Построение и функционирование стратегических альянсов на межрегиональном и отраслевом уровнях имеет ряд преимуществ, которые систематизированы на рисунке 1. При формировании стратегии развития туристско-рекреационного комплекса Юга России может стать весомым конкурентным преимуществом регионального турпродукта использование следующих преимуществ межрегионального стратегического альянса:

- укрепление рыночных позиций партнеров;
- автономия партнеров с их индивидуальными целями и интересами;
- обратимость принятия партнерами стратегических решений;

- снижение остроты конкурентных отношений партнеров;
- условия для широкой диверсификации деятельности (работ, услуг);
- снижение транзакционных издержек;
- уменьшение производственных, финансовых, инвестиционных, сервисных и других рисков;
- возможности трансфера технологий, знаний, ноу-хау, совместного выполнения НИР по видам услуг;
- возможности рыночной капитализации компаний (фирм);
- возможности вхождения в другие рыночные секторы, освоения и завладения определенной их долей;
- возможности получения синергического эффекта.

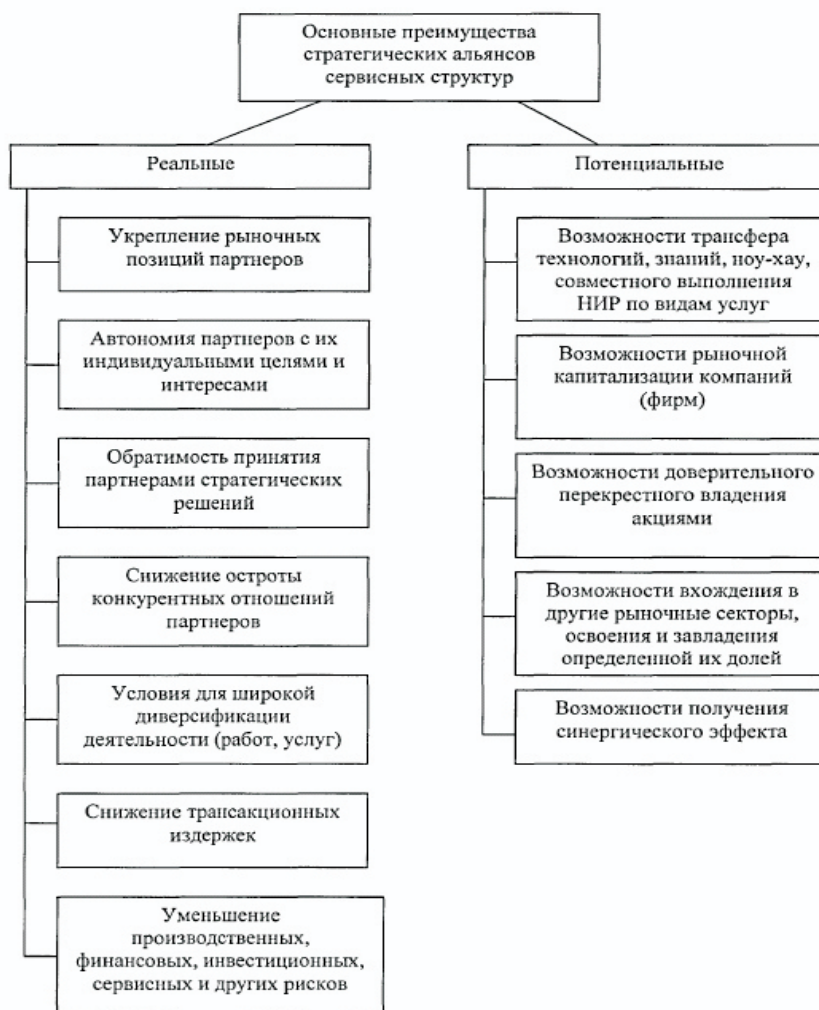


Рис. 1. Основные преимущества стратегических альянсов сервисных структур [2, с. 243]

Следует отметить, что формирование и развитие интеграционных структур в нынешних условиях хозяйствования приводит к значительному синергическому эффекту. Обычно выделяются два типа синергического эффекта: агломерационный и диверсификационный. Синергический эффект агломерационного типа характерен для производственно-технологических комплексов, внутри которых взаимосвязь производств основывается на последовательной переработке природного ресурса, а также использовании общей инфраструктуры.

Синергический эффект диверсификационного типа возникает, когда на базе интеграции разнопрофильных производств и видов деятельности удается использовать особеннос-

ти их потребности в материальных, финансовых, организационных ресурсах и получать их экономии с помощью специфического маневрирования ими между видами деятельности. Оба обозначенные типа эффекта могут быть получены в процессе функционирования интеграционных структур в сфере сервиса. Поэтому они должны проектироваться и разносторонне учитываться при создании сетевых и интеграционных сервисных комплексов и осуществлении мер по развитию сферы обслуживания [2, с. 216].

Эффективным организационным инструментом, формирующим синергию регионального развития, может стать создание Межрегионального альянса курортов Юга России. Оптимальной формой для него, по мнению автора, является консорциум, формируемый с использованием кластерного подхода.

Альянсы в форме территориальных консорциумов представляют собой соглашения (как временные, так и долгосрочные), сторонами которого выступают различные хозяйствующие, научные, учебные и социальные структуры. Одними из участников консорциума могут быть государственные и (или) муниципальные структуры [2, с. 21].

Таким образом, формирование стратегического альянса в организационно-правовой форме консорциума, с одной стороны – исключает возможность жесткого объединения организационно-управленческих структур партнеров, а с другой – предусматривает прямой или опосредованный имущественный или трудовой вклад каждой стороны в совместное предприятие, инвестиционный, маркетинговый или социальный проект, научно-исследовательские работы с целью минимизации рисков, повышения своих конкурентных позиций и возможной подготовки к слияниям и присоединениям бизнеса в будущем.

Предлагаемый межрегиональный туристский консорциум, по нашему мнению должен формироваться на основе использования кластерного подхода. В последние годы в нашей стране значительно возрос научный интерес к кластерному подходу. Существуют различные определения термина «кластер» – сводящиеся, в общем, к единому пониманию некоторой совокупности организаций, связанных одной или несколькими целями и тесно взаимодействующих (взаимодополняющих друг друга) для ее (их) достижения [2, с. 192].

Кластерный подход к развитию экономики успешно зарекомендовал себя в ряде зарубежных стран, в частности в Финляндии, где с середины 90-х годов прошлого столетия отраслевые кластеры показывают впечатляющие результаты [3, с. 66]. В условиях глобализации в мировой экономике конкурируют уже не децентрализованные организации, а кластеры, группы предприятий, формируемые по типу сетей и охватывающие различные территории и отрасли [3, с. 66–69].

Формирование межрегионального туристского консорциума на основе использования кластерного подхода, по мнению автора, подразумевает, что в ее состав необходимо включить организации туристкой направленности (санатории, гостиницы, турбазы, пансионаты, развлекательные центры, аквапарки, канатные дороги, туроператоры, страховые организации, службы безопасности, рестораны, бары, кафе, музеи и историко-культурные объекты) и организации, сопутствующих отраслей, участвующие в формировании инфраструктуры курорта (учебные учреждения, формирующие кадровый потенциал, дорожно-строительные организации, строительные организации, организации бытового обслуживания, транспортные организации, лизинговые компании, инвестиционный фонд, маркетинговые организации и информационные агентства) объединенные единым названием, едиными стандартами качества расположенные в разных курортно-рекреационных районах таких регионов Юга России как Краснодарский и Ставропольский края, Карачаево-Черкесская и Кабардино-Балкарская республики (рисунок 2).

Концепция развития предлагаемого межрегионального туристского консорциума должна быть увязана с развитием межрегиональной туристско-рекреационной системы «Золотое кольцо Кавказа», объединяющей такие известные туристско-рекреационные объекты как курорты Кавминводской группы, горнолыжные курорты Домбай, Архыз, Приэльбрусье, Красная поляна, курорты черноморского побережья. Развитие консорциума должно связать программы развития инфраструктуры, обслуживающей туристов и социальной инфраструктуры для населения, что будет способствовать комплексному социально-экономическому развитию туристско-рекреационных территорий.



Рис. 2. Структура межрегионального туристского консорциума

Предлагаемый межрегиональный туристский консорциум, функционирующий в рамках туристско-рекреационной системы «Золотое кольцо Кавказа» должен стать единой туристской торговой маркой, объединяющей ряд различных туристских продуктов, программ и маршрутов регионов ЮФО.

Руководству консорциума было бы целесообразно позаботиться о наличии все атрибутов единого фирменного стиля, что в последствии может позволить фирме использовать в своей деятельности франчайзинговые контракты. По контракту франчайзинга крупная фирма или компания (франчайзер) передает свои права на использование торговой марки, пользование системой маркетинга, сбыта и централизованного резервирования номеров, системой управления операциями франчайзиату, которые подчиняются управленческим критериям франчайзера, поддерживают его стандарты обслуживания и комфорта, выплачивает гонорар за соглашение в размере 3–4% от оборота. Франчайзер по контракту франчайзинга передает свои стандарты обслуживания и вместе с ними свою репутацию [5].

Консорциум мог бы заключать франчайзинговые контракты с туроператорами, ресторанами, барами, кафе, что позволило бы привлечь дополнительные средства, расширить сферу влияния.

Особого внимания и проработки требует инвестиционная политика межрегионального туристского консорциума, формируемая руководством организации и входящими в его состав инвестиционными фондами. Следовательно, в целях эффективного управления инвестиционной деятельностью необходимо выделить опорные туристские центры, объединяющие привлекательные объекты туристского интереса (крепости, открытые для доступа геологические месторождения, археологические раскопки) и рекреационные возможности (природные целебные источники, горнолыжные трассы, морские пляжи и т.п., а также санатории и лечебницы, турбазы), достаточно комфортабельные (три звезды) средства размещения и питания, развитую транспортную инфраструктуру (хорошие дороги, канатные дороги, причалы, аэродромы, вертолетные площадки и современный транспорт).

Соответственно объектами инвестиционного интереса предлагаемого межрегионального консорциума могут служить следующие базовые элементы туристско-рекреационной системы:

- объекты туристского интереса как традиционные (памятники архитектуры, места исторических сражений, крепости, музеи, санаторно-курортные объекты рекреационно-

го назначения и т.п.), так и новые, связанные с фольклором и национальным колоритом (зоны традиционной культуры, сохранившие топонимическую систему, элементы традиционной крестьянской и культовой архитектуры, культурно-рекреационные объекты и зоны, а также местности, где сохранились коренные леса, живописные речные долины, существует возможность реконструкции исторических ландшафтов;

- объекты размещения и питания;
- элементы транспортной инфраструктуры.

Таким образом, опорными инвестиционными элементами туристско-рекреационной системы «Золотое кольцо Кавказа», должны стать относительно небольшие территории, на которых должен быть компактно расположен весь набор базовых элементов туристско-рекреационного комплекса, которые необходимо дополнить современными объектами развлечения и отдыха (аквапарками, горнолыжными комплексами, парками типа «Диснейленд» и т.п.).

При этом для оценки инвестиционной ценности элементов системы необходимо учитывать такие параметры как эстетические качества, рекреационная емкость, историко-культурный потенциал, наличие рекреационной инфраструктуры и условий для ее развития, транспортная доступность.

В интересах расширения пропускных возможностей туристско-рекреационной системы в опорных центрах:

- наряду со строительством новых осуществить модернизацию имеющихся гостиниц и их аналогов, а также специализированных средств размещения (домов отдыха, бывших пионерских лагерей, кемпингов, переоборудованных для проживания туристов).

Необходимо отметить, что при несоответствии имеемых средств размещения современным требованиям, целесообразным будет инвестирование средств в строительство не отелей в черте городов, а коттеджных поселков со специальными сооружениями для рекреации вблизи целебных мест; подключить обычные пункты питания (рестораны, столовые, кафе, предприятия питания на транспорте), приведя их в соответствие с требованиями установленных для межрегионального туристского консорциума стандартов;

- создать (преимущественно вблизи опорных туристских центров в зоне единой транспортной системы) этнопарки (национальные деревни), с воссозданием в них особенностей жизни и быта народов Северного Кавказа.

При объединении опорных центров туристско-рекреационной системы «Золотое кольцо Кавказа» едиными туристскими маршрутами, а также при необходимости расширения возможностей внутри опорных центров, в целях обеспечения комфортности передвижения туристов на большие расстояния (особенно с использованием автотранспорта) организовать строительство сети придорожных миникомплексов с рекреационно-развлекательными элементами. Данные миникомплексы представляют собой торговые центры, скомбинированные с объектами для отдыха, и дающие возможность получить весь комплекс услуг через каждые три часа переезда. Эти миникомплексы должны обеспечить отдых, включая игровые площадки для детей и взрослых, выполнение всех санитарно-гигиенических потребностей, потребление пищи, приобретение сувениров, небольшого числа необходимых в пути мелочей, в том числе стоянку и дозаправку топливом транспортных средств. При создании таких миникомплексов использовать местный колорит в строительных материалах, конструкциях, стилистических и архитектурных решениях планировок заведений, во внутренних интерьерах, в форме одежды обслуживающего персонала, в предлагаемом ассортименте блюд, соответствующих сезону, местным кухонным традициям, экономическим возможностям гостей и эстетического вкуса.

В идеале, результатом инвестиционного обеспечения должно являться соответствие составных элементов курортов туристских объектов входящих в состав межрегионального туристского консорциума единым стандартам туристских услуг экскурсионному обслуживанию, размещению, питанию, транспортному обслуживанию и прочее, что очень важно для выбора туристских объектов, включаемых в инвестиционный проект.

Здесь необходимо учитывать численную оценку аттрактивности (привлекательности), время осмотра (или воздействия), площадь (объем), занимаемую ресурсом, его качество, ус-

ловия освоения и эксплуатации, количество туристов, которые могут воспользоваться этим ресурсом в единицу времени без его истощения и нарушения экологического равновесия, и др.

Руководство консорциумом, по мнению автора, может осуществляться по контракту на управление квалифицированными менеджерами. Значительное число ведущих компаний, как европейских, так и американских уже имеют опыт заключения контрактов в данной сфере. В туристском бизнесе широко известны фирмы, специализирующиеся на предоставлении управленческих услуг. В конце каждого года или сезона генеральный директор должен предоставить отчет о проделанной работе совету директоров.

В структуре управления консорциума также целесообразно предусмотреть отдел контроля качества, в который должны входить независимые специалисты, подотчетные наблюдательному совету. Основной целью деятельности, отдела контроля качества должно быть проведение проверок во всех подразделениях и предприятия корпорации. Отдел должен иметь широкий круг контрольных полномочий, периодически предоставлять отчеты о деятельности участников консорциума, о качестве оказываемых услуг. В свою очередь корпорации не удастся добиться высоких стандартов качества, если ее руководство не будет реагировать на отчеты контрольного отдела.

Межрегиональный туристский консорциум должен объединять государственные и частные интересы в отношении туристско-рекреационных регионов. Учредителями консорциума должны выступить: владельцы (трудовые коллективы) предприятий и учреждений туристско-рекреационного комплекса таких регионов Юга России как Краснодарский и Ставропольский края, Карачаево-Черкесская и Кабардино-Балкарская республики, государство, в лице Правительств субъектов ЮФО, а также инвестиционные компании. Для функционирования предложенной компании необходимы значительные финансовые ресурсы, одним из эффективных механизмов их изыскания может стать размещение части акций на первичном рынке ценных бумаг.

Акции консорциума целесообразно распределить следующим образом:

40% – в частной собственности у владельцев предприятий, входящих в состав корпорации, или трудового коллектива;

40% – в государственной собственности;

20% – реализовать жителям республики, инвестиционным компаниям.

Подобное распределение позволит:

– защитить государственные интересы в туристско-рекреационных районах Краснодарского и Ставропольского края, Карачаево-Черкесской и Кабардино-Балкарской республик;

– привлечь дополнительные финансовые средства.

В целях успешной инвестиционной реализации проекта создания туристско-рекреационной системы «Золотое кольцо Кавказа» на его начальном этапе необходимо, прежде всего, выделить федерального финансирования на рекламу туристского потенциала, в том числе объявление особых туристско-рекреационных зон. Далее необходимо определить объекты, которые должны поддерживаться на относительно высоком уровне за счет государственных средств. Это, главным образом, конкретные объекты культурного наследия, обладающие значительным потенциалом туристского интереса, а также капиталоемкие инвестиционные объекты инфраструктуры, в первую очередь транспортной, необходимой для обеспечения эффективного функционирования объектов туристско-рекреационной системы. Остальные культурно-исторические памятники и природно-рекреационные объекты необходимо передать в долгосрочную аренду частным компаниям на определенных условиях, в том числе с обязательным обеспечением возможности использования их в туристско-рекреационных целях (для чего разработать соответствующие нормативно-правовые акты).

ЛИТЕРАТУРА

1. Губанов С. Производительные силы: переход к технотропной эпохе // Экономист, 2002, № 7, с. 36–47.
2. Зайнашева З.Г. Формирование организационно-экономического механизма сферы платных услуг в регионе: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2006. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).

3. Конкурентоспособные кластеры Финляндии//Инновационная экономика России, 2004, февраль. С. 66–69.
4. Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.А. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. С.197.
5. Папирян Г.А. Экономика туризма – М.: «Финансы и статистика», 1999 г. С. 99.
6. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. С. 294–295.
7. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития / Под ред. Свириденко Ю.П. – М., в четырех томах: т. 4. 2000. С 189.

ЧЕЧИН А.В.

ЗЕМЛЯ КАК СФЕРА РАЗВИТИЯ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аренда является методом хозяйствования на земле, когда усиливается степень концентрации производства, где арендные отношения выступают важным элементом экономического механизма земельного рынка. Однако в условиях слабого развития последнего, аренда становится основной формой перераспределения земель между землевладельцами и землепользователями в Ставропольском крае. Она упрощает и удешевляет процесс концентрации земель до наиболее оптимальных размеров для эффективного использования, позволяет быстро осуществить их передачу в пользу наиболее эффективного пользователя. Размер арендной платы в качестве компенсации собственнику земель за вложенные им средства должен в условиях рыночной экономики устанавливаться по соглашению сторон на основании сложившегося на конкретной территории соотношения спроса и предложения. Однако при этом следует учитывать объективные условия и существующие особенности российской действительности.

Во-первых, спрос на сельскохозяйственные угодья значительно снижен в связи с тем, что число сельхозтоваропроизводителей на каждой конкретной территории весьма ограничено (зачастую не более 1–2 лиц) и увеличения их не ожидается.

Во-вторых, сельское хозяйство остается низкорентабельной и высоко рискованной отраслью, что в значительной степени сдерживает приток в нее капитала.

В-третьих, в соответствии с действующим законодательством на собственниках лежит ответственность за целевое использование сельскохозяйственных угодий, что не позволяет им в течение продолжительного времени ожидать более выгодных по отношению к имеющимся предложений.

В-четвертых, в силу особенностей российской приватизации сложилась значительная диспропорция между огромной численностью плохо подготовленных и плохо организованных мелких собственников и ограниченным числом физических и юридических лиц, способных к эффективному использованию значительных массивов земель сельскохозяйственного назначения.

Указанные особенности вызывают необходимость создания государственной защиты интересов порожденного проводимой земельной реформой класса мелких собственников. Это позволит не только выровнять экономические условия использования земель различного качества и местоположения, но и создаст заинтересованность потенциальных крупных инвесторов во вложении средств в земельные ресурсы сельского хозяйства. Но значительный размер арендной платы, стимулирует с одной стороны рыночные преобразования земельных отношений, с другой стороны аренда расширяет экономическое пространство предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве.

Кроме того, государство, также являясь крупным землевладельцем, заинтересовано, с одной стороны, в увеличении земельных платежей, в том числе и арендной платы с целью пополнения бюджета, а с другой стороны – в оптимизации объемов производства

продукции сельского хозяйства для обеспечения граждан продуктами питания, в росте занятости сельского населения, в повышении уровня его доходов и т.п. В связи с этим речь может идти только об оптимизирующем воздействии органов власти на отношения между землевладельцами и землепользователями по поводу установления размеров арендной платы.

При этом следует учесть тот факт, что размер арендной платы за земли, находящиеся в общей долевой собственности, складывался задолго до кадастровой оценки земель и, соответственно, расчетов земельной ренты. А передача в аренду земель фондов перераспределения продолжается и в настоящее время по мере их пополнения за счет не востребо-ванных земельных долей.

Размер фонда перераспределения Ставропольского края по состоянию на 2006 г. был равен 719 тыс. га сельскохозяйственных угодий (14% их общего размера на территории субъекта федерации). До 2004 г. арендная плата за использование этих земель устанавливалась в размере от 1 (в Андроповском, Арзгирском, Петровском районах) до 6–8-кратного размера земельного налога (в Левокумском и Кочубеевском районах) [3]. Такой значительный диапазон был связан, во-первых, с тем, что ставки земельного налога рассчитывались в первые годы перестройки и после этого только индексировались и, следовательно, в настоящее время недостаточно объективно отражают различия в условиях хозяйствования на землях разного качества, а во-вторых, с тем, что районным исполнительным органам разрешалось данную кратность устанавливать с учетом спроса и предложения на аренду данных земель.

С 1 апреля 2004 года вступило в силу Постановление Правительства Ставропольского края № 6-п «Об утверждении порядка определения размера арендной платы, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Ставропольского края». Данным постановлением был установлен базовый размер арендной платы в рублях, который принимался равным 2% кадастровой стоимости одного гектара сельскохозяйственных угодий за земельные участки, расположенные на землях сельскохозяйственного назначения.

В рыночных условиях аренда выражает отношение между двумя субъектами: собственниками земельных участков и других средств производства, которые в силу каких-то причин не могут использовать свою собственность для получения прибыли, и физическими и юридическими лицами, которые в данный момент не имеют в достаточном количестве средств производства (в частности земли), но желают заняться активной производственной деятельностью для получения прибыли. Арендатор становится временным владельцем и пользователем арендованных средств производства, а также главным собственником и распорядителем произведенного продукта и полученного дохода. Основным экономическим стимулом деятельности арендатора является получение максимального дохода, и его действия осуществляются косвенно в интересах собственника. Аренда не способствует изменению типа и формы собственности, но изменяет механизм реализации отношений собственника, она их усложняет и одновременно повышает производственный потенциал.

Наиболее полно раскрытию преимуществ аренды способствует развитие рыночных отношений.

В связи с этим актуальность приобретают такие принципы арендных отношений, как обеспечение взаимных интересов субъектов аренды через арендную плату; обеспечение рационального землепользования и гарантированность компенсации арендодателю за снижение плодородия земли; оптимизация размеров земельных участков, используемых всеми субъектами хозяйствования за счет собственной земли плюс арендованных участков.

Переход к многообразию типовых форм собственности, к новым формам хозяйствования становится импульсом для раскрытия новых возможностей использования аренды. Если раньше в подавляющем большинстве арендные отношения в сельском хозяйстве получили развитие в виде внутрихозяйственного арендного подряда, при котором первичные структурные подразделения сельхозпредприятия (бригада, звено) или отдельные работники брали в аренду землю и имущество, но не прерывали трудовых отношений с предприятиями, то в современных условиях открываются пути для использования потенциала аренды в тех модификациях, в которых она существует в развитых странах с рыночной экономикой.

В настоящее время значительно расширяется круг субъектов арендных отношений. Мы выделяем следующие субъекты аренды: органы местного самоуправления (администрации населенных пунктов), сельхозпредприятия различных форм собственности и хозяйствования (коллективные, государственные, частные), крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения, отдельные частные лица или их группы.

Предпринимательская деятельность вышеперечисленных субъектов реализуется через нижеприведенный механизм арендных отношений.

1. Местные органы власти сдают в аренду земельные угодья сельхозпредприятиям, фермерским хозяйствам, ЛПХ населения. В результате проведения земельных преобразований в административных районах появились фонды перераспределения, земли которых могут передаваться сельхозпредприятиям в аренду до 20 лет с погашением арендной платы в размере земельного налога. Фермер может арендовать землю у местной администрации, если его не удовлетворяет размер собственного земельного участка или сроки аренды от 3 до 5 лет. Но следует учесть, что обычной практикой является сдача в аренду фермеру земель невысокого качества, в неудобной местности, без какой-либо инфраструктуры. Владельцы ЛПХ и отдельные граждане также могут взять у местного органа власти землю в аренду, в основном для расширения участков под огородничество, выпас скота. Обычный срок аренды – 3–5 лет, но может быть увеличен до 10 лет. Арендная плата не должна быть меньше ставки земельного налога. Главная цель вышеуказанных взаимосвязей – вовлечение в сельскохозяйственный оборот временно неиспользуемых сельхозугодий.
2. Сельхозпредприятие арендует земельные доли у своих работников, работников социальной сферы и их групп. Арендные договора заключаются сроком на 1–3 года, чаще всего в виде арендной платы выступает натуроплата или предоставление различных услуг на бесплатной основе или по льготным расценкам. Сельхозпредприятие может израсходовать на арендную плату до 1/3 полученной продукции. В Ставропольском крае при этих взаимосвязях арендаторов и арендодателей допускается больше всего нарушений, связанных с невыплатой арендной платы, с последующей субарендой земельных долей.
3. Крестьянское (фермерское) хозяйство может выступить арендатором земельных долей отдельных граждан, их групп, а также полевых наделов групп владельцев личных подсобных хозяйств населения, земель местных органов власти и земель сельхозпредприятия. Фермеры обычно платят в 1,5–2 раза большую арендную плату за земельную долю, чем привлекают к себе их владельцев. Они могут сдать в аренду земельную долю фермеру и получать арендную плату, а могут одновременно выступать в качестве арендодателей и работать в этом фермерском хозяйстве наемными работниками. Аренда фермером земли у сельхозпредприятия имеет место, если арендатор раньше работал на этом предприятии. Чаще всего арендной платой выступает предоставление различных услуг. Главным стимулом для фермера при аренде земель сельхозпредприятий является возможность аренды целого земельного массива и незначительная удаленность от собственного участка фермера.

Важным вопросом остается механизм аренды земельных долей. Земельные доли получились по российским меркам не очень большими и, чтобы избежать фрагментации землепользования, то есть нерационального его измельчения, была предусмотрена возможность земельную долю продать, арендовать, заложить, обменять на имущественный пай или передать по наследству. Наиболее эффективной и прогрессивной формой использования и распоряжения земельными долями является сдача их в аренду. Она получила широкое распространение и в Ставропольском крае.

Имеющийся в крае опыт установления арендной платы за земельные доли показывает, что она равняется ставке земельного налога или же составляет до 15% стоимости валовой продукции. Мы считаем, что размер арендной платы за земельные доли ниже потенциальной величины, вызвано несогласованными действиями владельцев земельных долей.

Реальное состояние о распределении земельных долей в Новоалександровском районе Ставропольского края представлено в таблице 1.

Анализируя полученный материал, следует отметить, что количество дольщиков и размер земельной доли зависели от количества сельского населения и количества общей пло-

щади земель сельскохозяйственного назначения на момент их распределения. При этом, наибольшее количество дольщиков на 2005 год отмечено в таких хозяйствах, как СПК колхоз «Родина» – 1720, СПА «Колхоз им. Ворошилова» – 1029, ООО АФ «Золотая Нива» – 1007. В 2007 году отмечено существенное сокращение количества дольщиков в таких хозяйствах, как ОАО АФ «Золотая Нива», ООО СХП «Темижбекское», рост отмечен только в СПА «Колхозе им. Ворошилова». Размер земельной арендуемой доли по району колебался от 4,3 га – ЗАО плодосовхоз «Новоалександровский» до 7,25 га – ООО АФ «Золотая Нива».

Таблица 1

**Распределение земельных долей по сельскохозяйственным предприятиям
Новоалександровского района (2005, 2007 г.г.)**

п/п	Наименование сельхозпредприятия	количество дольщиков		размер земельной доли, га	когда заключен договор	на какой срок
		2005	2007			
1	СПК колхоз «Родина»	1720	1341	6,7	2005 г.	11 мес.
2	СПА «Колхоз им. Ворошилова»	1029	1124	6,8	2005 г.	1 год
3	ООО СХП «Темижбекское»	545	80	5,54	2002 г.	5 лет
4	ЗАО «Красная Заря»	496	434	5,95	2005 г.	11 мес.
5	СХ ЗАО «Радуга»	792	799	6,7	2003 г.	5 лет
6	ЗАО «Нива»	720	–	11,6		
7	ЗАО плодосовхоз «Новоалександровский»	560	200	4,3	2002 г.	7 лет
8	О АФ «Золотая Нива»	1007	500	7,25	2000 г.	7 лет

Дата заключения арендного договора в основном приводится на 2002–2005 гг. ООО АФ «Золотая Нива» заключала договор аренды в 2000 году. По этому хозяйству установлен самый длительный срок аренды – 7 лет. На 5 лет заключили договор аренды 5 хозяйств (ООО СХП «Темижбекское», СХ ЗАО «Радуга», ЗАО плодосовхоз «Новоалександровский»), от 11 месяцев до 1 года – 3 хозяйства (СПК колхоз «Родина», ЗАО «Красная Заря», СПК «Колхоз им. Ворошилова»). Это свидетельствует о слабой заинтересованности дольщиков в результатах арендной платы и недостаточном правовом обеспечении заключаемых договоров.

Натуральная арендная плата по видам сельскохозяйственной продукции распределялась следующим образом: зерно от 1–3,9 тонн, пшеница продовольственная – от 0,3 до 2 тонн, масло растительное – от 10 до 36 кг, сахар – от 20 до 150 кг [1].

Обобщающим показателем натуральной арендной платы является ее стоимостный эквивалент на 1 га земельной доли. По этому показателю более эффективно реализуют арендные отношения такие хозяйства, как ООО СХП «Темижбекское» (1264 руб./га), СПК «Колхоз им. Ворошилова» (1221 руб./га) и ООО АФ «Золотая Нива» (1144 руб./га). Самая низкая арендная плата отмечена в ЗАО плодосовхозе «Новоалександровский» (497 руб./га) руб./га, в ЗАО «Нива» (591 руб./га), среднее положение занимали такие хозяйства, как СПК колхоз «Родина» (899 руб./га) и ЗАО «Красная Заря» (971 руб./га) [2].

Из этого следует, что на земельном рынке аренды уже присутствует конкурентная среда, где у владельцев земельных долей появился выбор получения более высокой арендной платы.

Распространен в крае и метод установления арендной платы за земельные доли в виде натуральной оплаты и оказания услуг: вспашка огородов, транспортные услуги. При этом величина натуральной оплаты в денежном выражении может существенно различаться по сельхозпредприятиям даже на территории одного административного района из-за различных цен на реализованную продукцию и услуги.

В условиях развития самостоятельности арендаторов отношения между арендаторами и арендодателями должны строиться на основе земельной ренты, представляющей собой дополнительный доход или прибыль. А это означает, что размер арендной платы (а также земельного налога) должен быть связан с прибылью с единицы земельной площади. Но практика хозяйствования показывает, что арендная плата и земельный налог относятся к производственным затратам, включаются в себестоимость и не коррелируются с результа-

тами хозяйственной деятельности. Поэтому мы считаем, что арендная плата и земельный налог должны быть связаны с размером прибыли сельхозпредприятия.

Таким образом, при аренде земельных долей может применяться метод установления арендной платы на основе долевого участия, в частности дохода. Он отражает земельную ренту, которая получена в сложившихся местных условиях, дает возможность субъектам арендных отношений осуществлять совместные капиталовложения в повышение качества земли. Применение этого метода целесообразно, когда в качестве арендодателей выступают группы владельцев земельных долей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куприченков М.Т. Мониторинг плодородия земельных ресурсов Ставропольского края. – Ставрополь. 2005. 320 с.
2. Медовый А.Е. Применение элементов доходного подхода к оценке земель сельскохозяйственного назначения. – Материалы научно-практической конференции «Вопросы оценки земель и регулирования земельных отношений». – М. – Ростов н/Д, 2006. С. 27–31.
3. Трухачев В.И., Ключин П.В., Цыганков А.С. Механизм функционирования системы управления регионального землепользования: Монография. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2005. 172 с.

СМИРНОВА М.С.

ПОРТФЕЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКА

При формировании банком различных вариантов инвестиционных портфелей должны быть определены следующие исходные условия: цель инвестирования, предполагаемый срок инвестирования, под которым следует понимать временный период, на который привлекаются средства для портфельного инвестирования, объем инвестируемых средств, степень допустимого риска, критерии достижения результатов и факторы, приводящие к их достижению.

В зависимости от выполняемой цели выделяют следующие основные типы портфелей: *портфель роста*, целью которого выступает рост капитала, и *портфель дохода*, формирующийся с целью получения соответствующего уровня дохода [4], все остальные виды портфелей выступают разновидностями первых двух. В зависимости от срока инвестирования различают долгосрочные портфели (несколько лет), где преобладают недооцененные ценные бумаги, имеющие фундаментальные показатели и обладающие минимальной ликвидностью, краткосрочные портфели (несколько месяцев), представленные высоколиквидными ценными бумагами, которые выгодно использовать при спекулятивных краткосрочных операциях, и среднесрочные портфели, представляющие собой смешанный вариант первых двух видов портфелей. В условиях развивающегося российского рынка ценных бумаг банки снижают сроки инвестирования для всех видов ценных бумаг с целью уменьшения общего риска инвестирования.

Исследователи выделяют четыре этапа формирования портфеля ценных бумаг. На первом этапе проводится макроэкономический анализ, целью которого является прогноз динамики основных показателей (валютный курс, процентные ставки, индексы производства и прибыли), характеризующих состояние всей экономики и отдельных отраслей [6]. На данном этапе осуществляется сбор данных о состоянии экономики в целом, об отдельных отраслях и эмитентах, делается анализ рынка ценных бумаг на основе его сегментации и оценки инвестиционных свойств, что в дальнейшем обеспечивает своевременную переориентацию направлений вложения основной части средств между различными секторами финансового рынка и отраслями экономики. На втором этапе проводится сравнительный анализ отдельных сегментов, отраслей и предприятий с целью выявления тех из них, ко-

торые в текущий момент времени наиболее благоприятны для инвестирования с учетом выбранной инвестиционной цели. В результате анализа банки могут выявить общую значительную недооценку отдельных предприятий и их привлекательность как объект инвестиций, поскольку со временем разрыв недооценки будет уменьшаться. На третьем этапе анализируется состояние эмитентов, в чьи финансовые инструменты инвестируется капитал, в результате чего выбираются конкретные объекты инвестирования и формируется структура портфеля. На четвертом этапе формируется портфель.

Оценивая инвестиционную привлекательность любого финансового инструмента, его всегда сравнивают с другими инструментами, для чего банк использует свою систему количественных и качественных показателей, в качестве которых могут выступать: отрасль, характер продукции предприятия, структура бизнеса, прибыль предприятия, уровень задолженности, наличие иностранных стратегических инвесторов, значительный экспортный потенциал, отсутствие проблемы неплатежей на внутреннем рынке, рыночная стоимость предприятия, количество акций, свободно обращающихся на рынке, ликвидность акций предприятия, порядок и полнота раскрытия информации перед инвесторами и другие. При выборе объектов инвестирования среди ценных бумаг с фиксированной доходностью принимаются во внимание показатели, характеризующие надежность, ликвидность и доходность ценных бумаг на основании анализа информации об эмитенте, порядке и величине процентов (дисконта), обращаемости на рынке, сроках обязательств.

На первом месте по надежности, а, следовательно, с минимальным уровнем риска, находится рынок федеральных облигаций, на втором месте закрепился рынок субфедеральных займов. Инвестиционная привлекательность рынка государственных ценных бумаг, по мнению исследователей, состоит в высоком уровне организационно-технической инфраструктуры и в надежности финансовых инструментов, обращающихся на нем. При осуществлении операций с государственными ценными бумагами банки, как правило, преследуют следующие цели:

- 1) получение достаточно высокого дохода при минимальном риске, что может быть достигнуто за счет 3 источников: выплаты по купону; прибыли операции на вторичном рынке; операций андеррайтинга;
- 2) управление ликвидностью и оптимизация финансовых потоков, поскольку государственные ценные бумаги позволяют инвестировать на достаточно короткий срок свободные денежные средства. Однако, следует отметить, что субфедеральные ценные бумаги, по ликвидности уступают федеральным и корпоративным ценным бумагам, поскольку такие облигации практически неликвидны из-за неразвитости региональных рынков ценных бумаг, поэтому инвестору придется держать их в своем портфеле до конца срока обращения;
- 3) получение кредитов, поскольку государственные ценные бумаги могут успешно использоваться в качестве залога.

Инвестиции в акции являются более рискованными, чем в облигации и другие долговые ценные бумаги. Кроме того, значительная часть акций, особенно крупнейших предприятий, находится в руках международных инвесторов, поэтому курсы акций варьируют в зависимости от политических и экономических событий в России и за рубежом. Также следует учитывать, что курсовая стоимость акций изменяется и в зависимости от того, что происходит с данным предприятием. В результате инвестор может и должен уменьшить влияние изменения курса отдельных акций на общую прибыльность банка путем вложения средств в акции различных отраслей и предприятий.

Зарубежная практика показывает, что банки начинают инвестировать средства в корпоративные ценные бумаги только после того, как сформировался их рынок и когда рынок государственных ценных бумаг становится менее доходным, но более надежным, вследствие чего ослабляется интерес к спекулятивной игре. Так, активизации банков на российском рынке корпоративных ценных бумаг, по мнению ряда исследователей, способствовал процесс снижения доходности государственных ценных бумаг, межбанковских кредитов и учетной ставки Центрального банка России. Однако степень активности конкретного банка на рынке ценных бумаг не в последнюю очередь зависит от его размера и умения активно управлять инвестиционными бумагами, поскольку корпоративные бумаги наиболее сложны в оценке целесообразности их приобретения.

В настоящее время рынок корпоративных ценных бумаг является наиболее ликвидным и доходным, однако на сегодняшний день все системы торгов ориентированы фактически только на один уровень ценных бумаг, с примерно одинаковым уровнем капитализации, с так называемыми «голубыми фишками», к числу которых относят акции, облигации таких эмитентов, как: ОАО «ЕЭС России», АО НК «Лукойл», АО «Мосэнерго», ОАО «Норильский никель», ОАО «Ростелеком», АО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром» [2].

После определения целей инвестирования и видов ценных бумаг для покупки банки разрабатывают стратегию управления портфелем. Разработка инвестиционной стратегии основывается на анализе основных факторов: доходности от вложения средств, времени инвестирования и возникающих при этом рисков, которые во взаимосвязи определяют эффективность вложений в тот или иной инструмент рынка ценных бумаг. Разработка стратегии преследует цель максимизации дохода на основе минимизации цены ресурсов инвестирования, затрат на проведение операции, и выбора варианта инвестирования, обеспечивающего наивысшую доходность. Принятая инвестиционная стратегия определяет тактику вложения средств: сколько средств и в какие ценные бумаги следует инвестировать.

Инвестиционная стратегия может быть активной и пассивной.

Активная стратегия – это стратегия рискованных вложений, которая ориентирована на курсовые разницы. В данном случае банки выступают в роли торговцев, приобретая ценные бумаги для собственного портфеля или продавая такие бумаги из собственного портфеля. Подобная стратегия основана на прогнозировании ситуации на различных секторах финансового рынка и активном использовании банковскими специалистами прогнозов корректировки портфеля ценных бумаг, от которых зависит эффективность вложений. Это требует не только большой аналитической работы, но и дорогостоящих технических систем и технологий, обеспечивающих поступление и обработку информации в режиме реального времени. Например, относительно облигаций – это прогноз процентных ставок, уровня цен, направления их изменения, относительно акций – прогноз курса, дивидендов. Портфельное инвестирование с активным управлением основано на постоянном реструктурировании портфеля в пользу ценных бумаг, наиболее доходных в данный момент времени.

Пассивная стратегия предполагает инвестирование в самые доходные на момент осуществления анализа ценные бумаги и хранение их до погашения. Эта схема не требует аналитической работы, в меньшей степени использует прогноз на будущее, где основным методом управления выступает индексирование. То есть ценные бумаги для портфеля подбираются исходя из того, что доходность инвестиций должна соответствовать определенному индексу и иметь равномерное распределение инвестиций между выпусками разной срочности, при этом долгосрочные бумаги обеспечивают банку более высокий доход, а краткосрочные – ликвидность. Однако при реализации данной стратегии банк несет высокие риски, связанные с необходимостью отвлечения средств на весь период инвестирования (формированием «длинных» активов) и возникновением вероятных убытков в связи с возможной досрочной продажей при неблагоприятном курсе ценных бумаг [1, с. 72]. Итак, основополагающий принцип в пассивном управлении можно сформулировать так: «купил и храни», однако его реализация предполагает формирование широко диверсифицируемого портфеля, включающего в себя выпуски с разными сроками погашения (короткими – для обеспечения ликвидности и дальними – для обеспечения доходности), и замену выпусков по мере их погашения. Также если рыночные изменения приводят к неадекватности инвестиционным целям, состав портфеля изменяется, для чего периодически осуществляется мониторинг рынка ценных бумаг.

Реальная портфельная стратегия объединяет элементы как активного, так и пассивного управления, однако выбор инвестиционной стратегии определяют состояние рынка, возможности и цели инвестора.

Для стратегического и тактического управления инвестиционными операциями банком разрабатываются основные направления инвестиционной политики, результатом которой является формирование того или иного инвестиционного портфеля. *Инвестиционная политика коммерческого банка* – «совокупность действий банка на рынке инвестиций в соответствии с индивидуально разработанной стратегией, направленной на извлечение максимальной прибыли и упрочения своего положения на рынке» [1, с. 76], это «совокуп-

ность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, достижение оптимального сочетания прямых и портфельных инвестиций в целях обеспечения нормальной деятельности, увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности баланса» [3].

В инвестиционной политике отражаются следующие существенные вопросы:

- 1) основные цели инвестиционной политики (ориентацию на активные либо пассивные инвестиции);
- 2) определение лимитов (доли) квазиинвестиционных операций в активе и пассиве баланса;
- 3) примерный состав и структура инвестиций;
- 4) приемлемый уровень качества и сроки погашения ценных бумаг;
- 5) основные требования к диверсификации структуры портфеля инвестиций;
- 6) механизм корректировки состава портфеля;
- 7) порядок доставки и хранения: механизм страхования;
- 8) расчет потенциальных прибылей и убытков;
- 9) ответственность руководителей и ответственных исполнителей за качество инвестиционных операций;
- 10) требования Центрального банка в отношении качества обязательств, сроков погашения, степени диверсификации, ликвидности и доходности ценных бумаг в инвестиционном портфеле банка.

При формировании и управлении инвестиционным портфелем банку следует руководствоваться следующими принципами: принципом диверсификации активов, то есть вложение средств в достаточно широкий спектр ценных бумаг с целью достижения приемлемого уровня риска и дохода; принципом гибкого управления портфелем, что предполагает возможность реструктуризации (добавление или удаление определенных ценных бумаг) и ребалансирования (динамическое перераспределение величин долей ценных бумаг, входящих в портфель).

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- 1) инвестиционная деятельность банка сопряжена с решением множества нетривиальных задач, решения по которым принимаются на основе политической и экономической конъюнктуры интуитивно, поскольку нет однозначного правила определения инвестиционных решений и необходимо ориентироваться на сложившуюся ситуацию [5];
- 2) основными предпосылками осуществления эффективной инвестиционной деятельности банков являются: во-первых, банк должен иметь профессиональных и опытных специалистов, составляющих портфель ценных бумаг и управляющих им, поскольку результат деятельности банка на рынке ценных бумаг в решающей степени зависит от эффективности инвестиционных решений; во-вторых, банки действуют тем эффективнее, чем больше им удается распределить свои инвестиции между разнообразными видами фондовых ценностей, то есть диверсифицировать вложения (вложения целесообразно ограничивать по видам ценных бумаг, отраслям экономики, регионам, сроку погашения); в-третьих, вложения должны быть высоколиквидными, чтобы их можно было быстро переложить в инструменты, которые в связи с изменением конъюнктуры рынка становятся более доходными, либо с целью более быстрого получения вложенных им средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело и финансирование инвестиций. / Под ред. Брука Н. Институт экономического развития Всемирного банка, 2004. С. 72.
2. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 1998. С. 42.
3. Ильинская Е.М. Инвестиционная деятельность. – СПб., 2001. С. 114.
4. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1997. С. 198.
5. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. – М.: Все для вас, 1995. С. 243.
6. Черкасов В.Е. Банковские операции: финансовый анализ. – М.: Метаинформ, 2003. С. 84.

ЯКОВЕНКО В.С.

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДИАДЫ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ «ЭКСПЛУАТАЦИЯ–ПРОФИЛАКТИКА»

В экономических задачах эксплуатации и обслуживания транспортных средств, в сложной структуре переплетённых между собой экономических и технологических переменных можно найти интересные оптимизационные взаимосвязи между стоимостью потребляемого топлива и расходами на техобслуживание, тестирование, профилактику, ремонт автомобиля, минимизировать общие расходы автохозяйства.

В работе ищется способ определения обобщённого технического состояния автомобильного парка с целью прогнозирования расходов на следующий год при условии, что состояние транспорта не будет сильно ухудшаться и в последующее время. Это возможно, если рационально по затратам средств и по времени исполнения планировать тестовые, настроечные, ремонтные и профилактические работы. Задача оказывается многокритериальной с весьма значительной нестабильностью экзогенных (цены на бензин, газ, солярку, запчасти) рыночных условий. На предприятии ведётся учёт объёма и стоимости потреблённого горючего, стоимости выполняемых регулировочных, ремонтных, наладочных работ на подвижном транспорте. Хотелось бы знать, оправдывает ли себя экономически тот объём регламентных и ремонтных работ, которые проводятся в настоящее время, не будет ли убыточной покупка нового стендового оборудования, более качественных и дорогих запчастей, инструмента, приём на работу более опытных механиков и пр.

Работу предложенного подхода продемонстрируем на примере экономико-технологических расчётов комплексных эксплуатационных расходов автомобильного предприятия. Грубо разделим их на три динамических составляющих, отнесённых к одному автомобилю: эксплуатационные расходы на автомобильное топливо – $PES(JJ)$, будем коротко их называть «расходами на бензин»; расходы на профилактику, тестирование, ремонт и запасные части – $PRE(JJ)$, будем называть их «расходами на ремонт»; «прочие расходы» (штрафы, прохождение техосмотров, аренда помещений и пр.) – $POT(JJ)$; итогом будет суммарная составляющая – «общие технические расходы» $PAL(JJ)$. Переменная JJ – номер года, время. Использовались статистические сведения о временном ряде цен на автомобильное топливо в Южном федеральном округе, о пробеге каждого автомобиля и т.д.

Гипотезой исследования стало предположение, что улучшение технического состояния автотранспорта, прямо пропорциональное затраченным средствам $PRE(JJ)$, уменьшает удельный эксплуатационный расход бензина $ESUS(JJ)$, который с каждым годом дорожает. Эта посылка проверяется новыми подходами, аналитические сплайн-аппроксимационные модели и методы фазового анализа строят соответствующие переменные на двумерной параметрической картине взаимозависимостей, аналитически генерируется закон, который показывает способы оптимизации суммарных расходов.

Параллельно с анализом, ход процессов прогнозировался или экстраполировался на длину горизонта прогноза, не большую допустимого периода упреждения τ_n . Поскольку все усреднённые в течение года процессы текут достаточно плавно и дисперсия их $D(X)$ невелика, то расчёт τ_n по методикам [2] показывает, что он во всех случаях превышает один год. На кривых рис. 1, 2 значения вычисленных прогнозов на 2008 г. не представлены явно, они «спрятаны» внутри гладкой параметрической кривой.

Динамика комплекса исходных экономических показателей, определяющих техническую сторону хозяйственной деятельности автомобильного предприятия, просматривается во времени и по взаимному распределению статей общетехнических расходов автохозяйства. Легко видеть обратную зависимость («ортогональность» или даже «ортонормированность») статей $PES(JJ)$ (расходы на бензин), $PRE(JJ)$ (на ремонт) и $POT(JJ)$ (прочие). Однако более детальную картину технического состояния транспорта дают функциональные

отношения $PSUE(JJ)$ – «стоимость пробега одного километра $SS(JJ)$ в зависимости от стоимости бензина» $PES(JJ)$; $PSUA(JJ)$ – «общая стоимость пробега одного километра $SS(JJ)$ в зависимости от общих расходов» $PAL(JJ)$:

$$PSUE(JJ) = PES(JJ)/SS(JJ); PSUA(JJ) = PAL(JJ)/SS(JJ).$$

Косвенным показателем уровня технического состояния автотранспортных средств является отношение «стоимости пробега одного километра в зависимости от стоимости бензина» к «общей стоимости пробега одного километра», т.е.

$$b(JJ) = PSUE(JJ)/PSUA(JJ) = (PES(JJ)/SS(JJ)) \cdot (SS(JJ)/PAL(JJ)) = \\ PES(JJ)/PAL(JJ) = PES(JJ)/(PES(JJ) + PRE(JJ) + POT(JJ)) = \\ 1/(1 + PRE(JJ)/PES(JJ) + POT(JJ)/PES(JJ)) < 1.$$

Долгосрочное снижение показателя $b(JJ)$ свидетельствует о росте знаменателя, т.е. о росте суммы:

$$PRE(JJ)/PES(JJ) + POT(JJ)/PES(JJ),$$

где в $PRE(JJ)$ входит стоимость запчастей, тестирования, профилактики и ремонта, а в $POT(JJ)$ – прочие расходы. Так как статья расходов $POT(JJ)$ достаточно стабильна, то динамика роста первого слагаемого $PRE(JJ)/PES(JJ)$ рельефнее свидетельствует о технической заботе, об улучшении технического состояния транспортного парка, всё это в конце концов приведёт к снижению общих эксплуатационных расходов.

Периодический характер показателя $b(JJ)$ специфичен для автохозяйств, действующих в трудных условиях рынка. Эти хозяйства не могут позволить себе стабильно планируемых по времени ежемесячных расходов на профилактику, замену и ремонт. Запоздывание с этими работами приводит к увеличению «бензиновой» экономической составляющей эксплуатации. Своевременное же проведение профилактических, регулировочных и ремонтных работ начинает уменьшать «бензиновую» составляющую и т.д. Так в экономике отдельного автохозяйства с его экономическими связями возникают эндогенные циклические процессы, показанные на двумерной параметрической картине рис. 1.

Как оказалось, значительный вклад в эксплуатационные траты с течением времени попеременно вносят не только расходы на бензин, но и расходы на ремонт и запасные части. Это при большой изношенности автотранспортных средств и последней некоторой стабилизации цен на топливо достаточно предсказуемо.

Модельные сплайн-функции SPM_PSUE , SPM_PSUA , SPM_ESUS , SPM_PRE представляя собой сплайны третьего порядка (кубические), их задание осуществляется через задание «моментов» MJJ , т.е. вторых производных в «узловых» точках $JJ = 1..7$.

Оказалось интересным выяснить, как соотносятся между собой «стоимость пробега одного километра в зависимости от стоимости бензина» к «стоимости бензина на рынке нефтепродуктов», т.е. нелишне получить отношение:

$$\gamma(JJ) = PSUE(JJ)/PEU(JJ) = (PES(JJ)/SS(JJ)) \cdot (ES(JJ)/PES(JJ)) = \\ ES(JJ)/SS(JJ) = [литр/км] = 100 \cdot [литр/100 км] = 100 \cdot ESUS(JJ),$$

в некотором роде «обратное» к представленному на рис. 2.

Находим, что, как и следовало ожидать, $\gamma(JJ)$ прямо не зависит от стоимости бензина на нефтяном рынке, но и не является константой, её вариативность целиком определяется техническим состоянием автомобильного парка. Асимптотическое снижение $\gamma(JJ)$ «аккумулирует» в ней большие расходы на тестирование, профилактику, ремонт и запасные части автотранспорта в этом процессе. Динамику показателя $\gamma(JJ)$ (в сплайн-образах это $100 \cdot SPM\_ESUS(JJ)$) можно увидеть, если привести временные сплайн-зависимости (от параметра JJ – время в годах) переменных $ESUS(JJ)$ и $PRE(JJ)$. При увеличении $PRE(JJ)$ кривая $ESUS(JJ)$ начинает снижаться. Правда, всё это оказывается не столь простым и «линейным», поскольку приходится учитывать лаг между затратами и временем технического обслуживания и временем «наезда» бензиновой экономии. Амплитуды этих зависимостей отличаются при различной изношенности транспортных единиц. Например, у новых автомобилей взаимозависимость $ESUS(JJ)$ – $PRE(JJ)$ менее критична из-за малой стоимости необходимых тестовых, наладочных и ремонтных работ.

Гипотеза о том, что улучшение технического состояния автотранспорта прямо пропорционально затраченным средствам на ремонт, техобслуживание, профилактику – $PRE(JJ)$, проверяется видом отношения соответствующих сплайнов SPM_PRE и SPM_ESUS на рис. 2, там показана двумерная фазовая параметрическая диаграмма взаимной зависимости переменных $ESUS(JJ) - PRE(JJ)$. Оказалось, что разумное увеличение расходов на ремонт, профилактику и пр. уменьшает удельный расход бензина $ESUS(JJ)$, минимизируя общие технические расходы автомобильного предприятия.

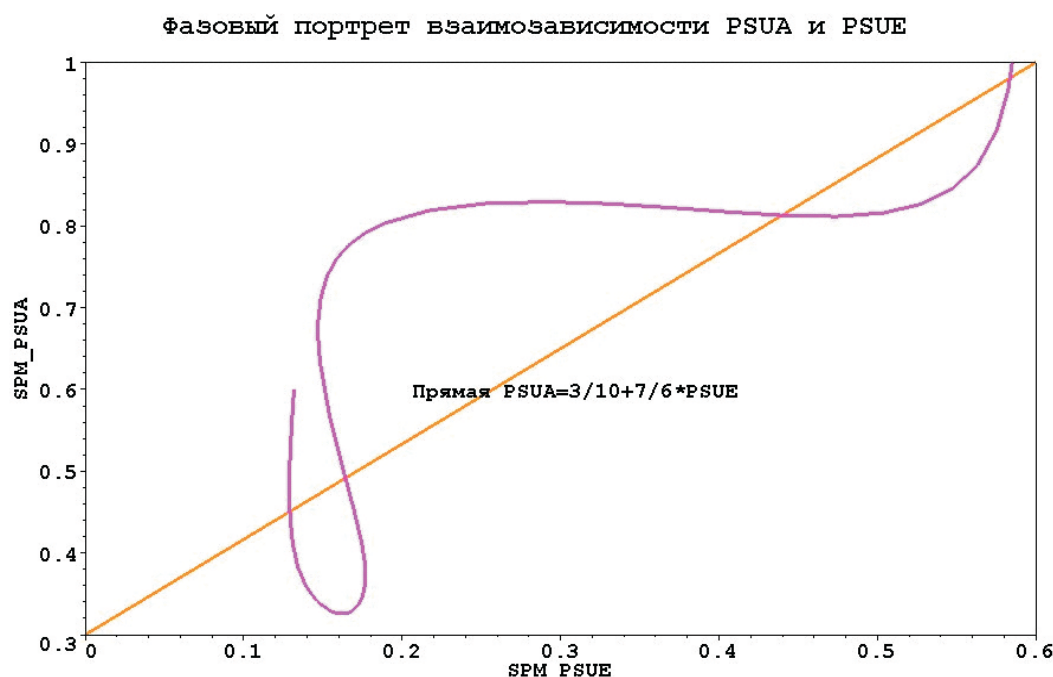


Рис. 1. Двумерный фазовый портрет взаимозависимости «стоимости пробега километра при учёте всех расходов» $PSUA(JJ)$ и «стоимости километра с учётом только расходов на бензин» $PSUE(JJ)$. Кубическая сплайн-аппроксимация. Методом наименьших квадратов получен тренд $PSUA = f(PSUE) = a_0 + a_1 \cdot PSUE(JJ)$ в качестве идеально-простого связывающего эконометрического закона с постоянными коэффициентами

То, что ожидаемая обратная пропорциональность показателя $ESUS(JJ)$ и статьи расходов $PRE(JJ)$ имеет место, реализуется уравнением гиперболы типа $X \cdot Y = const$. Практически она выражается более общим уравнением сдвинутой гиперболы на постоянные $-A$ и $-B$ по координатным осям $ESUS(JJ)$ и $PRE(JJ)$:

$$(SPL3\_ESUS - A) \cdot (SPL3\_PRE - B) = C,$$

где A, B – константы сдвига гиперболической зависимости по осям Y и X , C – некоторая константа. Параметры A, B, C определим, наложив плоскую кривую второго порядка – гиперболу – на заданные три точки, лежащие на параметрической кривой.

Обратим внимание на возможность улучшить и уточнить исследование, для чего стоило бы все параметры сделать зависящими от единого параметра – рыночной цены бензина, важного экзогенного экономического фрагмента. Тогда особенно востребованным окажется прогноз и следующие из него экономические выводы при известной бесцикличности роста цен на автомобильное топливо.

Таким образом, построенные в работе непрерывные аналитические модели «погружены» в реализующую их информационную систему, в них найдены циклические конструкции и эконометрические законы, объяснён их смысл. Предложенные эконометрические законы достаточно точно показывают раздельное влияние топливной и технологической составляющих на общую эксплуатационную экономику автотранспорта.

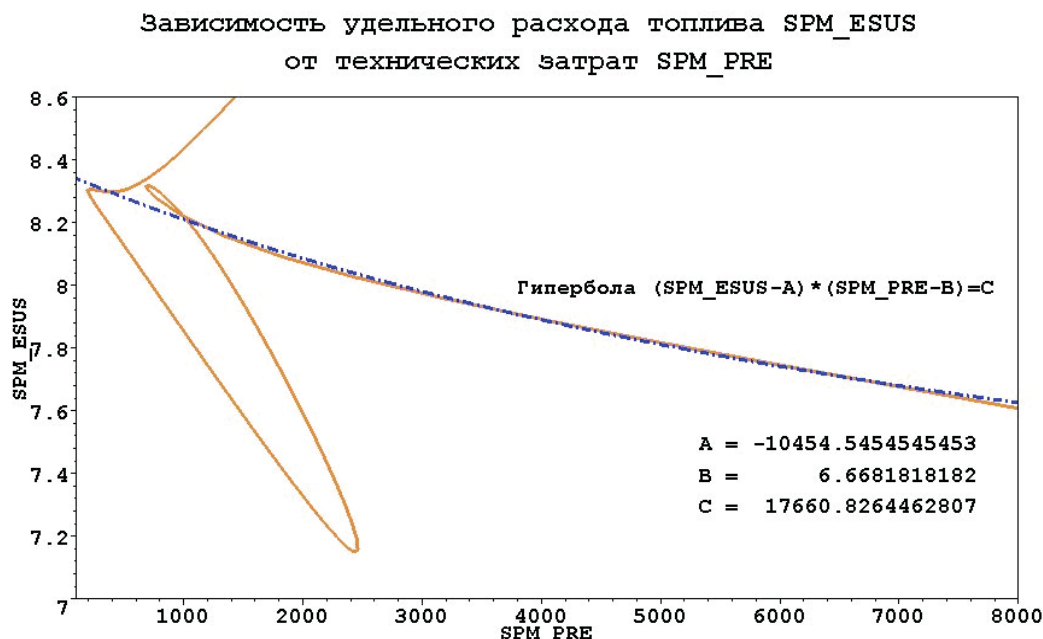


Рис. 2. Взаимная сплайн-характеристика эксплуатационного расхода бензина ESUS(JJ) и стоимости эксплуатационного обслуживания PRE(JJ), где JJ – номер года. Генерация эконометрического закона и расчёт его параметров A, B, C

ЛИТЕРАТУРА

1. Винтизенко А.М., Яковенко В.С. Использование фазовых методов анализа и прогнозирования экономических процессов. – Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 1. (Март).
2. Винтизенко И.Г., Колесников И.М., Шадуев М.Г. Прогнозирование в моделях экономических систем. – Кисловодск: Издательский центр Кисловодского института экономики и права, 2001.

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:

$$r = (1 - p) \times B - C - I - p \times F, \quad (1)$$

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:

$$Prob = \Phi(r), \Phi' > 0, \Phi'' \leq 0 \quad (2)$$

где $\Phi(r)$ – растущая вогнутая функция от чистых выгод: $\Phi'_r > 0$ и $\Phi''_r \leq 0$ 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 ($I \uparrow$), несомненно, воспринимается как издержки упущенной возможности от совершения преступления и ведет к более низкой чистой выгоде ($r \downarrow$) и значит, к уменьшению вероятности совершить преступление ($Prob \downarrow$). Однако, более высокий доход жертвы ($I \uparrow$) означает большую добычу от преступления ($B \uparrow$), 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 ($m \downarrow$), по крайней мере, для бедных слоев населения (например, через рост потребностей или падение общепринятых норм, вызванное чувством несправедливости), тем самым, увеличивая вероятность совершения преступления ($Prob \uparrow$).

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 $p \cdot F$. 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 ($m \downarrow$) 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 ($B \uparrow$) и меньшие издержки ($C \downarrow$). С другой стороны, у него может быть более высокий порог ($m \uparrow$) и больше возможностей в легальном секторе с большими доходами ($I \uparrow$).

Прошлый опыт в преступной деятельности – другой важный фактор, оказывающий влияние на решение остаться в преступном секторе, благодаря низким издержкам ($C \downarrow$), высокой добыче ($B \uparrow$), и низкому спросу на труд такого человека в легальном секторе ($I \downarrow$). 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 ($r \uparrow$). Находясь в безвыходном положении, такой человек более склонен к преступлению.

В городах жители имеют, как правило, более высокие доходы ($I \uparrow$), а преступники – добычу ($B \uparrow$), больше неравенства в доходах, и возможно, также большую вариацию в нормах и потребностях. К тому же, в городах меньше вероятность поимки преступника ($p \downarrow$) 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

	Защита законности и правопорядка	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 Φ , r и m в условиях (2)–(4), и агрегируя полученное уравнение для Prob по населению региона, мы получаем линейное уравнение для уровня преступности:

$$\begin{aligned} Crimen_{it} = & \beta_0 \times Crimen_{it-1} + \beta_1 \times P_{it} + \beta_2 \times Alcohol_{it} + \\ & + \beta_3 \times Drug_{it} + \beta_4 \times Education_{it} + \beta_5 \times Income_{it} + \beta_6 \times Gini_{it} + \beta_7 \times Unempl_{it} + \\ & + \delta \times X_{it} + \gamma_t + \alpha_i + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (5)$$

где нижние индексы 't' и 't' обозначают регион и год соответственно; $Crime_{it}$ – уровень преступности; P_{it} – вероятность раскрытия преступления; $Alcohol_{it}$ – мера потребления алкоголя; $Drug_{it}$ – мера потребления наркотиков; $Education_{it}$ – уровень образования; $Income_{it}$ – реальный средний доход; $Gini_{it}$ – коэффициент Джини, (мера неравенства в доходах); $Unempl_{it}$ – уровень безработицы; X_{it} – 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; α_i – индивидуальный (региональный) эффект, который включает другие (ненаблюдаемые) характеристики региона; γ_t – 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, больше 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.

ЛЫСОЧЕНКО А.А.

ОЦЕНКА РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Агропромышленный комплекс России играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности и поддержка государственным институтом власти его развития в современной экономике остается необходимым условием его функционирования.

Сельскохозяйственное производство обладает рядом специфических особенностей, которые оказывают существенное влияние на формирование системы управления и государственной поддержки. К основным специфическим особенностям можно отнести: зависимость от природных условий; сезонный характер производства и денежных поступлений; замедленный по сравнению с промышленностью кругооборот и оборот фондов; использование в качестве средства производства – земли; различия в формах собственности; особенности технологий производства, связанные с живыми организмами.

Имеются и другие особенности, обуславливающие специфику в организации управления: различия между городом и деревней; живучесть традиций и обычаев населения; влияние личных хозяйств населения на экономическое положение работающих. Учет влияния особенностей сельского хозяйства обязателен и он предопределяет в значительной мере эффективность функционирования всей системы управления сельскохозяйственным производством снизу доверху. Целью управления и поддержки агропромышленного комплекса является развитие аграрного производства, удовлетворение потребностей населения в продовольствии, а в промышленности – в сельскохозяйственном сырье для достижения наилучших социальных и экономических результатов, обеспечивающих высокий уровень и качество жизни. Эта цель ранжируется по уровням управления – субъектам Российской Федерации, административным районам, хозяйственным организациям.

Трансформационный период, в котором пребывает экономика России, значительно оказал влияние на аграрный сектор. Аграрное реформирование прошло ряд этапов, в разных регионах оно имеет общие черты и закономерности. Повсеместно проведена земельная реформа, созданы сельскохозяйственные организации новых организационно-правовых форм, сформирована многоукладная экономика, развиваются интеграционные процессы. Субъекты хозяйственной деятельности, приспосабливаясь к требованиям рынка, изменяют системы управления, ищут каналы сбыта своей продукции, создают и используют рыночную инфраструктуру, осваивают правила и методы конкурентной борьбы. Вместе с тем, ситуация в сельском хозяйстве различных субъектов Российской Федерации, адаптированность отрасли к новым условиям и степень поддержки вхождения сельхозтоваропроизводителей в рыночное пространство далеко не одинаковы. Аграрная политика, проводимая на уровне федерации, не смогла противостоять аграрному кризису. В этих условиях регионы самостоятельно разрабатывали политику поддержки агропромышленного комплекса, в связи с чем накоплен определенный положительный

опыт региональных подходов к развитию аграрного сектора, схем экономических отношений, складывающихся между сельхозтоваропроизводителями и органами государственной власти и местного самоуправления, направленных на улучшение экономических условий воспроизводства в сельском хозяйстве.

Однако неустойчивый характер макроэкономических процессов и недостаточные показатели их динамики на современном этапе восстановительного роста АПК обусловили необходимость принятия ряда мер и преобразований в аграрной сфере на федеральном уровне. Начиная с 2005 г. нормативно-правовую основу управленческой реструктуризации составили национальный проект «Развитие АПК», федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» [Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 года № 446].

Сегодня существенно возросло внимание федеральных и региональных органов власти к сельскому хозяйству, повысилась исполнительная дисциплина и ответственность управленческих кадров всех уровней. Проведена масштабная административная, организационно-аналитическая и нормотворческая работа. Решен целый ряд вопросов, касающихся бюджетной, кредитно-финансовой, налоговой политики. Увеличилось государственное финансирование, как из федерального бюджета, так и из бюджетов регионального и муниципального уровней.

Принятие закона «О развитии сельского хозяйства» говорят о том, что впервые за годы реформ на законодательном уровне установлены правовые основы реализации аграрной политики, как составной части социально-экономической политики государства, охватывающей сферу развития сельского хозяйства и сельских территорий.

Анализ итогов реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по России и на примере Ростовской области показывает о создании дальнейших условий развития сельского хозяйства и возможности решения проблемы продовольственной безопасности [таблица 1].

Основные цели реализации национального проекта, которые были обозначены на два года, в основном выполнены. В эти цели входили аспекты, которые включены в понятие продовольственной безопасности, а именно: повышение производства наиболее ценных видов продовольствия [мяса и молока, потребление которых за годы реформ сократилось в полтора раза]; создание современного конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, а соответственно производства качественных продуктов питания; повышение качества жизни как в городе, так и на селе.

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» стала базой для реализации пятилетней государственной программы. С 2008 года меры по национальному проекту продолжены в рамках реализации мероприятий государственной программы. В ней закреплены конкретные параметры финансовой поддержки отрасли, механизмы и индикаторы реализации мероприятий. В Государственной программе установлены 60 целевых показателей развития сельского хозяйства и сельских территорий. Реализация Госпрограммы осуществляется Минсельхозом России совместно с органами управления АПК регионов на основе заключения пятилетних Соглашений. Ряд субъектов Российской Федерации проводит активную политику по поддержке аграрного сектора, формируют свое правовое поле для функционирования всех хозяйственных форм сельскохозяйственного производства, концентрируют бюджетные средства на тех или иных направлениях в зависимости от особенностей территории и собственных представлений об эффективных мерах по возрождению и развитию сельскохозяйственного производства.

Одним из наиболее показательных, с точки зрения необходимости разработки комплексной государственной поддержки на каждом уровне региона, является показатель производства валовой продукции сельского хозяйства. В таблице 2 каждому субъекту Российской Федерации присваивается порядковый номер.

Таблица 1

**Основные результаты реализации приоритетного национального проекта
«Развитие АПК» в России и Ростовской области за 2006–2007 годы**

№ п/п	Наименование показателей	2006 –2007
Россия		
1	Увеличение производства молока к уровню 2005 года, %	4,0
2	Увеличение производства мяса к уровню 2005 года, %	13,2
3	Увеличение выпуска товарной продукции промышленного рыбоводства к уровню 2005 года, %	30
4	Создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов, количество	3840
5	Ввод жилья, тыс. кв. м	1608,2
6	Улучшение жилищных условий молодых семей и молодых специалистов на селе, тыс. чел.	32,296
7	Привлечено инвестиционных кредитных средств участниками национального проекта, млрд руб.	215,2
8	Введено, реконструировано и модернизировано объектов: - в молочном и мясном скотоводстве - в птицеводстве - в свиноводстве	1307 1053 180 74
9	Предоставлено кредитов и займов малым формам хозяйствования: - количество, тысяч - общая сумма, млрд руб. Перечислена сумма субсидий из федерального бюджета на уплату процентов по кредитам и займам, млрд руб.	464 91,9 4,35
Ростовская область		
10	Увеличение производства молока к уровню 2005 года, %	4,5
11	Увеличение производства мяса к уровню 2005 года, %	18,3
12	Увеличение выпуска товарной продукции промышленного рыбоводства к уровню 2005 года, %	24
13	Создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов, количество	107
14	Ввод жилья, тыс. кв. м	99,8
15	Улучшение жилищных условий молодых семей и молодых специалистов на селе, тыс. чел.	1,475
16	Привлечено инвестиционных кредитных средств участниками национального проекта, млрд руб.	4,4
17	Введено, реконструировано и модернизировано объектов: - в молочном и мясном скотоводстве - в птицеводстве - в свиноводстве - предприятий промышленного рыбоводства	60 16 17 23 4
18	Предоставлено кредитов и займов малым формам хозяйствования: - количество, тысяч - общая сумма, млрд руб. Перечислена сумма субсидий из федерального и областного бюджетов на уплату процентов по кредитам и займам, млн руб.	15,2 3,5 182,8

Рисунок 1 показывает, в каком регионе Российской Федерации больше производится сельскохозяйственной продукции. А, следовательно, неодинаковая доля производства сельскохозяйственной продукции требует свою специфику государственной поддержки региона. В целом перед регионами стоят задачи в совокупности, которых они должны гарантировать удовлетворение потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем его нормальную жизнедеятельность.

Комплексную региональную государственную поддержку рассмотрим на примере агропромышленного комплекса Ростовской области как одного из ведущих в России. По площади сельхозугодий область занимает третье, по площади посевов – второе, по численности сельского населения – четвертое место в Российской Федерации. На долю Ростовской области приходится 4,1% валовой продукции сельского хозяйства России, около 25% под-

солнечника, 8% производства зерна. Среди регионов Южного федерального округа область находится на втором месте по производству валовой продукции сельского хозяйства. Производственный потенциал Ростовской области представлен в таблице 3.

Таблица 2

**Номера регионов к графикам производства валовой продукции
сельского хозяйства в 2006 году [1]**

<i>Номера регионов</i>	<i>Регионы</i>	<i>Номера регионов</i>	<i>Регионы</i>
1	Белгородская область	40	Республика Башкортостан
2	Брянская область	41	Республика Марий Эл
3	Владимирская область	42	Республика Мордовия
4	Воронежская область	43	Республика Татарстан
5	Ивановская область	44	Удмуртская Республика
6	Калужская область	45	Чувашская республика
7	Костромская область	46	Кировская область
8	Курская область	47	Нижегородская область
9	Липецкая область	48	Оренбургская область
10	Московская область	49	Пензенская область
11	Орловская область	50	Пермский край
12	Рязанская область	51	Самарская область
13	Смоленская область	52	Саратовская область
14	Тамбовская область	53	Ульяновская область
15	Тверская область	54	Курганская область
16	Тульская область	55	Свердловская область
17	Ярославская область	56	Тюменская область
18	Республика Карелия	57	Челябинская область
19	Республика Коми	58	Республика Алтай
20	Архангельская область	59	Республика Бурятия
21	Вологодская область	60	Республика Тыва
22	Калининградская область	61	Республика Хакасия
23	Ленинградская область	62	Алтайский край
24	Мурманская область	63	Красноярский край
25	Новгородская область	64	Иркутская область
26	Псковская область	65	Кемеровская область
27	Республика Адыгея	66	Новосибирская область
28	Республика Дагестан	67	Омская область
29	Республика Ингушетия	68	Томская область
30	Кабардино-Балкарская Республика	69	Читинская область
31	Республика Калмыкия	70	Республика Саха (Якутия)
32	Карачаево-Черкесская Республика	71	Приморский край
33	Республика Северная Осетия-Алания	72	Хабаровский край
34	Чеченская Республика	73	Амурская область
35	Краснодарский край	74	Камчатская область
36	Ставропольский край	75	Магаданская область
37	Астраханская область	76	Сахалинская область
38	Волгоградская область	77	Еврейская автономная область
39	Ростовская область	78	Чукотский автономный округ

Комплексную региональную государственную поддержку рассмотрим на примере агропромышленного комплекса Ростовской области как одного из ведущих в России. По площади сельхозугодий область занимает третье, по площади посевов – второе, по численности сельского населения – четвертое место в Российской Федерации. На долю Ростовской области приходится 4,1% валовой продукции сельского хозяйства России, около 25% подсолнечника, 8% производства зерна. Среди регионов Южного федерального округа область находится на втором месте по производству валовой продукции сельского хозяйства. Производственный потенциал Ростовской области представлен в таблице 3.

Таблица 3

Производственный потенциал сельского хозяйства Ростовской области [3, 6]

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Площадь сельхозугодий, тыс. га	8542,3	8542,3	8541,7	8541,8	8540,1	8534,6	8523,5	8522,5
Посевная площадь сельскохозяйственных культур, тыс. га, в том числе зерновых	3858,1 2226,5	4098,4 2609,8	4162,4 2712,2	4078,9 2372,5	4249,0 2643,7	4200,9 2520,7	4408,8 2552,8	4542,0 2788,0
Поголовье скота и птицы, тыс. голов								
крупного рогатого скота	621,7	641,3	668,6	622,0	579,1	542,8	544,8	547,1
свиней	661,9	759,2	923,6	781,5	695,1	746,1	896,2	869,6
овец и коз	510,3	533,4	574,4	607,1	658,2	664,4	737,7	749,0
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	6,4	6,2	5,9	5,6	5,0	4,9	5,0	5,1
Приходится зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов зерновых культур, шт.	5,9	4,6	3,5	3,6	4,0	4,1	4,1	4,2
Внесено минеральных удобрений в перерасчете на 100% питательных веществ – всего, тыс. т	37,4	63,7	94,7	92,9	98,4	107,1	110,5	128,8
В расчете на 1 га удобренных посевов, кг	12	21	30	30	32	36	36	41
Внесено органических удобрений – всего, тыс. т	1822,4	1499,9	1762,0	1738,0	1211,4	778,0	879,0	690,9
В расчете на 1 га посева, кг	600	500	600	600	400	300	300	200
Удельный вес площади удобренной минеральными удобрениями, %	23	32	42	41	45	49	50	59
Производство основных видов продукции, тыс. тонн								
Зерно	3768,1	6122,8	6550,8	3711,4	7356,9	6467,7	6517,7	4228,2
Подсолнечник	888,0	579,1	882,1	1192,9	1187,3	1584,5	1637,6	1199,9
Картофель	395,5	591,0	450,3	492,1	560,3	639,3	610,7	500,4
Овощи	342,5	450,7	531,2	668,1	543,5	522,6	545,2	480,8
Скот и птица (в ж. в.)	217,5	212,8	227,8	251,0	247,6	247,9	259,9	293,3
Молоко	835,9	871,7	921,9	932,8	904,5	872,7	884,0	912,3
Яйца, млн шт.	992,6	1061,9	1117,4	1186,5	1205,5	1281,6	1306,8	1322,7

Несмотря на естественные преимущества региона и большой производственный потенциал, органами власти Ростовской области было много сделано для формирования устойчивого развития сельского хозяйства. Ежегодно в рассматриваемом регионе увеличивается государственная поддержка из федерального и областного бюджетов [таблица 4].

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области 29 февраля 2008 года подписало Соглашение с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации о реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы, в котором установлено 45 целевых показателей развития сельского хозяйства области. На уровне региона разработана «Областная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2008–2012 гг.». В дополнение к этим программам принимаются еще ряд региональных мер поддержки сельского хозяйства. В области утверждена «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года», в соответствии с которой определено развитие агропромышленного кластера. Наибольший потенциал роста в АПК имеют следующие сегменты: производство молока и молочной продукции, мяса и мясопереработки, производство консервов, рыбоводство и рыбопереработка. Комплексная региональная государственная поддержка АПК Ростовской области представлена в таблице 5.

Активизация и повышение эффективности региональной аграрной политики, совершенствование управления агросферой в целях улучшения условий воспроизводства во всех категориях хозяйств являются необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности как на уровне региона, так и на уровне страны.

Однако в современной экономике в связи с социальным аспектом обеспечения продовольственной безопасности [необходимый уровень доходов населения, обеспечивающий доступ всех групп населения к продовольствию на уровне жизнеобеспечения] не теряет своей актуальности необходимость принятия на федеральном уровне закона «О продовольственной безопасности», в котором были бы определены система критериев продовольственной безопасности, меры по обеспечению доступа населения к продуктам питания в количестве и качестве, достаточных для полноценного развития граждан, принципиальные положения по продовольственной независимости страны.

Таблица 4

Государственной поддержки АПК Ростовской области (2000–2007 гг.)

Бюджеты	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Федеральный бюджет	377,9	533,8	453,5	884,4	493,7	732,4	1134,4	2423,0
Областной бюджет	103,3	392,3	796,5	217,7	379,4	958,4	665,1	906,2
Кредиты областного бюджета	66,6	119,8	134,9	89,9	102,3	178,3	470,3	614,6

Таблица 5

Комплексная региональная государственная поддержка АПК Ростовской области [4, 5]

Мероприятие	Финансирование	Экономическая эффективность
I. Поддержка растениеводства		
1) Мероприятия по сохранению и восстановлению плодородия почв		
Агрохимическое обследование полей	За счет средств федерального бюджета, областного бюджета и внебюджетных источников в процентном соотношении 13:20:67	Применение минеральных удобрений, основанное на результатах агрохимического обследования, повышает урожайность зерновых культур в среднем от 5 до 8 ц/га
Субсидирование приобретения минеральных удобрений	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% всех затрат из каждого бюджета	Повышение плодородия почв в виде увеличения содержания фосфора и калия.

Продолжение таблицы 5

Мероприятие	Финансирование	Экономическая эффективность
Субсидирование приобретения средств химической защиты растений	Финансирование только на уровне региона	Применение средств химзащиты растений снижают потери продукции растениеводства
Строительство и реконструкция крупных мелиоративных объектов	Строительство и реконструкция крупных водохозяйственных объектов финансируется из федерального бюджета. Финансирование мелиоративных мероприятий осуществляется за счет средств федерального бюджета, областного бюджета и внебюджетных источников в процентном соотношении 13:20:67 соответственно	Повышение эффективности использования водного ресурса. Эти мероприятия позволяют ввести в эксплуатацию дополнительную площадь орошаемых земель, что приводит к сдвигу структуры площадей в сторону дорогих культур
Реконструкция мелиоративных систем		
Расчистка коллекторно-дренажной сети		
Мелиорация внутрихозяйственных водоемов		
Рыбохозяйственная мелиорация малых рек в бассейне р. Дон		
2) Поддержка элитного семеноводства		
Обеспечение доступности приобретения элитных семян для производства качественного репродуктивного семенного материала	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% всех затрат из каждого бюджета	Прибавка в урожайности возрастает на 10–20%
3) Стимулирование роста производства высокоэнергетических культур (рапса)		
Субсидирование приобретения элитных семян и средств химической защиты растений	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% всех затрат из каждого бюджета	Увеличение валового сбора семян рапса в целях обеспечения потребности в сырье для производства биотоплива и отрасли животноводства в кормовом белке
4) Поддержка садоводства и виноградарства		
Предоставление субсидии на поддержку закладки и ухода за многолетними насаждениями	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% всех затрат из каждого бюджета	Обеспечение населения свежей продукцией, перерабатывающую промышленность – сырьем, создание условий для развития виноградарства и садоводства
II. Поддержка животноводства		
1) Поддержка племенного животноводства		
Предоставление субсидий на содержание племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных по ставке на 1 условную голову	За счет средств федерального бюджета в пределах бюджетных ассигнований региона. Возможно софинансирование из областного бюджета в размере 30% средств федерального бюджета	Повышение рентабельности отрасли (обновление и улучшение племенных резервов, генетического потенциала молочного скотоводства и значительное увеличение продуктивности животных)
Предоставление субсидий на возмещение части следующих затрат на: приобретение семени племенных быков-производителей; приобретение племенного молодняка	Субсидия предоставляется из федерального и областного бюджетов	
2) Развитие овцеводства		
Субсидии на содержание маточного поголовья овец и коз	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% всех затрат из каждого бюджета	Снижение себестоимости получаемой продукции овцеводства, увеличение поголовья овцематок и козоматок, увеличение показателей продуктивности
3) Проведение противоэпизоотических мероприятий		
Обеспечение лекарственными средствами против опасных болезней животных; проведение диагностических исследований, направленных на выявление животных, больных хроническими инфекционными болезнями	Финансируются из федерального и областного бюджетов	Предупреждение и ликвидация карантинных и особо опасных болезней сельскохозяйственных животных на территории

Мероприятие	Финансирование	Экономическая эффективность
III. Поддержка экономически значимых региональных программ		
Реализация программных мероприятий по производству и использованию биотоплива на основе растительных масел в АПК в рамках областной целевой программы «Производство и использование биотоплива на основе растительных масел в агропромышленном комплексе Ростовской области»	Финансирование на уровне региона	Использования биотоплива на основе растительных масел в объемах до 15–20% от общего потребления дизельного топлива. Сокращение общих затрат на приобретение дизельного топлива; повышение устойчивости производства сельхозпродукции
IV. Повышение доступности краткосрочных и долгосрочных кредитов для сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций		
Субсидирование процентных ставок на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам, предоставляемых на срок до 1 года на приобретение горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, покупку молодняка сельскохозяйственных животных и уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции, а также организациям, осуществляющим первичную и последующую переработку сельскохозяйственной продукции, на закупку сельскохозяйственного сырья для первичной и промышленной переработки	За счет средств федерального бюджета субсидируется 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации и 1/3 ставки рефинансирования из областного бюджета	Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, и организаций, осуществляющих первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции.
Субсидирование процентных ставок на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, предоставляемых на срок до 5, 8 и 10 лет на приобретение оборудования, племенного скота, племенного материала рыб, специализированного транспорта, спецтехники и оборудования, на закладку многолетних насаждений и виноградников, строительство и реконструкцию прививочных комплексов, строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм) и комплексов осуществляющих промышленное рыбоводство, объектов животноводства и кормопроизводства, хранилищ картофеля, овощей и фруктов, тепличных комплексов по производству плодовоовощной продукции в закрытом грунте, мясохладобоев, пунктов по первичной переработке сельскохозяйственных животных и молока, включая холодильную обработку и хранение мясной и молочной продукции молокоприемных пунктов, строительство объектов по глубокой переработке сельскохозяйственных культур	За счет средств федерального бюджета субсидируется 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации и 1/3 ставки рефинансирования из областного бюджета	

Продолжение таблицы 5

Мероприятие	Финансирование	Экономическая эффективность
V. Повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе		
Предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученными крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами	За счет средств федерального бюджета субсидируется 95% ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации и 5% ставки рефинансирования из областного бюджета	Рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, и их кооперативов, повышение занятости и доходов сельского населения.
Поддержка сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов в форме субсидирования фонда финансовой взаимопомощи на пополнение оборотных средств в соотношении «один рубль субсидии на десять рублей собственных средств»	Субсидируется фонд взаимопомощи ежегодно в размере 30 млн рублей из областного бюджета	Облегчение доступа малых форм хозяйствования к финансовым ресурсам. Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации
Для сельскохозяйственных некредитных потребительских кооперативов выделяются субсидии на покупку техники и оборудования из расчета «один рубль из областного бюджета на 3 рубля паевого фонда кооператива»	Ежегодно выделяется 40 млн руб. из областного бюджета	
Гарантийный фонд для предоставления гарантий по кредитам.	Из бюджета области ежегодно выделяется 50 млн руб.	
VI. Снижение рисков в сельском хозяйстве		
Субсидирование части затрат на страхование урожая сельскохозяйственных культур	Из федерального бюджета возмещается 40% затрат на уплату страховых взносов по договорам страхования и 10% из областного бюджета	Увеличение удельного веса застрахованных посевных площадей в общей посевной площади
VII. Оказание консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и переподготовка специалистов для сельского хозяйства		
Формирование системы консультационного обеспечения по трехурневой схеме: областной информационно-консультационный центр; информационно-консультационные центры муниципальных районов; информационно-консультационные центры сельских поселений	За счет средств федерального и областного бюджетов в размере 30% из каждого бюджета	Формирование государственных информационных ресурсов в сфере сельского хозяйства и обеспечение доступа к ним. Обеспечение производства квалифицированными управленческими кадрами
VIII. Устойчивое развитие сельских территорий		
1) Повышение уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства		
Обеспечение сельского населения питьевой водой и сетевым газом	В рамках федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года», и региональной «Социальное развитие села в Ростовской области до 2008 года»	Планируется, что обеспеченность питьевой водой составит к 2012г. 66% сельских жителей, уровень газификации домов (квартир) возрастет до 60,2%
2) Улучшение жилищных условий сельского населения		
Строительство и приобретение жилья за счет субсидий из федерального и областного бюджетов, собственных (заемных средств) участников мероприятий	Финансирование из федерального (30%) и областного (40%) бюджетов	Ввод и приобретение жилья для граждан, проживающих в сельской местности, а также молодых семей и молодых специалистов на селе
3) Поддержка комплексной компактной застройки и благоустройства сельских поселений в рамках пилотных проектов		
Реализация пилотных проектов комплексного жилищного строительства поселков в сельской местности и их инженерной инфраструктуры	Финансирование из областного бюджета (объемы финансирования определяются исходя из потребностей районов области)	Улучшение благоустройства сельских поселений в рамках пилотных проектов

Мероприятие	Финансирование	Экономическая эффективность
IX. Компенсация части затрат на инженерное обеспечение территорий садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений		
Компенсация части затрат на проведение водопроводов, газа и электричества, улучшение дорожной сети	Из областного бюджета ежегодно выделяется 10 млн руб.	Инженерное обустройство территорий садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений
X. Финансовая поддержка ветеринарно-санитарных утилизационных заводов		
Субсидии на компенсацию затрат на утилизацию биотходов ветеринарно-санитарным утилизационным заводам	Финансирование из областного бюджета по ставке из расчета на 1 тонну утилизированных биотходов	Соблюдение экологических норм и предотвращение загрязнения окружающей среды биотходами
XI. Возмещение части затрат на приобретение молоковозов, стационарных охладителей молока и спецавто-транспорта с термоизоляцией		
Средства выделяются на конкурсной основе молочным заводам	Из областного бюджета возмещается 90% затрат на приобретение без учета НДС	Увеличение закупки молока у населения

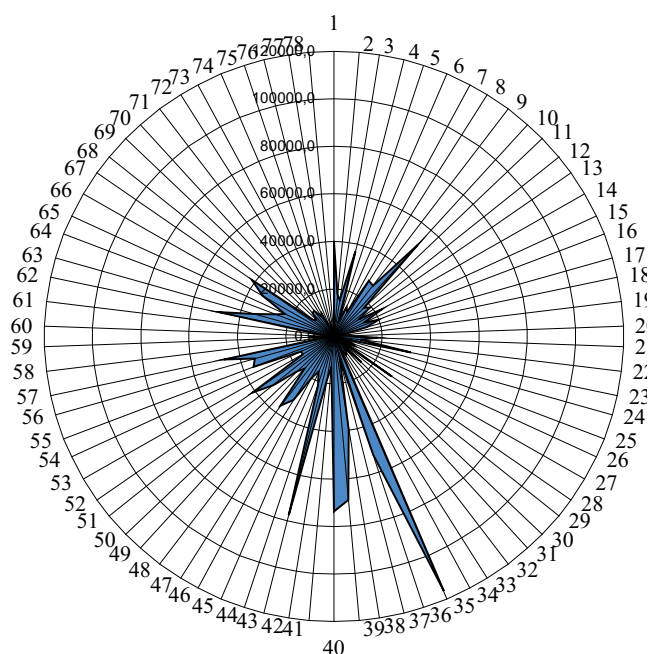


Рис. 1. Производство валовой продукции сельского хозяйства по регионам в 2006 году (млн руб.)

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс России в 2006 году. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007.
2. Лысоченко А.А. Роль приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в решении проблемы продовольственной безопасности региона. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Выпуск второй / Отв. ред. В.Г. Игнатов. – Ростов н/Д: Из-во СКАГС, 2007.
3. Основные показатели экономического развития сельского хозяйства Ростовской области в 2002–2006 гг. Стат. сбор./Ростовстат. Ростов н/Д, 2007.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 года № 446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

5. Проект «Областной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2008–2012 годы».
6. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2007 года. Доклад/Ростовстат. – Ростов н/Д, 2008.

БЫДТАЕВА Э.Е.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СИСТЕМНЫЕ ПРИЧИНЫ ЕГО НЕУДАЧ

В России накоплен некоторый опыт планирования в условиях рынка. Возникшая уже в первые годы реформ объективная потребность в упорядочении процесса управления экономикой, придании системного характера отдельным актам государственного регулирования во многом обусловила появление Постановления Правительства РФ «О разработке прогноза социально-экономического развития и комплексных мер государственного регулирования на 1994 год», постановления Госкомстата России «Об утверждении унифицированной системы показателей, характеризующей социально-экономическое развитие города, района, сельского поселения, для разработки прогнозов развития этих населенных пунктов», принятие в 1995 г. Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Указанные законодательные акты определили основные требования к формированию системы прогнозов, концепций и программ, обозначили перечень документов для их разработки на региональном уровне, что составило базу для развития планирования в субъектах Федерации.

Апеллируя к принципу обоснованности управленческих решений и требованию максимальной информированности об объектах реформирования (а на наш взгляд – стремясь уйти от ответственности за результаты конкретных преобразований), федеральные власти сместили акценты в формировании и реализации программ и планов экономического развития, а также соответствующей политики на уровень регионов – субъектов федерации. В соответствии с разработанными подходами к реализации властных полномочий, государство должно устанавливать общенациональные ориентиры развития, которые будут определять направления региональной политики, задавать ей макроэкономический вектор. Однако выбор отраслевых приоритетов, а также разработка программ и планов экономического развития должны осуществляться в каждом конкретном регионе с учетом того, в какой мере реализация данных мероприятий способна решать задачи позитивной динамики экономики и ее территориальных структурных составляющих. Иными словами, управление на уровне региона должно выступать проводником общероссийских интересов с учетом специфики региона.

Анализ практики регионального планирования конца 90-х гг. XX века – начала XXI века [5, с. 126–136] показал, что:

- разработка программ на долго- и среднесрочный период велась от случая к случаю, чаще имели место краткосрочные и антикризисные программы;
- не обеспечивалось взаимодействие между стратегическим и оперативным планированием. Документы перспективного развития часто выступали не более чем декларацией;
- прогнозно-плановые документы имели в основе достаточно слабую аналитическую составляющую, почти всегда отсутствовал анализ преимуществ и недостатков региона, его потенциала, внешних факторов, влияющих на его развитие;
- блоки целеполагания программных документов характеризовались слабой проработкой;
- параметры прогнозно-плановых документов на уровне регионов в большинстве случаев рассматривались вне контекста перспектив развития Федерации в целом.

Как следствие, около трети региональных прогнозов, планов и программ, по оценке Минэкономразвития РФ, составлялось с ошибками, принципиально искажающими параметры развития экономики; во многом как следствие этого – значительная часть планов и программ не реализовывалась.

В этот период действия российского правительства, в основном, сосредоточенного на улучшении текущих параметров экономики, преобладающей частью опирались на конъюнктурные прогнозы. Методика разработки большинства прогнозов основывалась на расчетах от «базисных показателей», что само по себе является существенным ограничительным фактором для вывода посткризисной экономики на траекторию роста.

В системе государственного прогнозирования главным звеном стали краткосрочные прогнозы, предназначенные, прежде всего, для разработки федерального бюджета на ближайший год. Среднесрочные прогнозы, выполняемые в процессе подготовки правительственных программ, в основном носили формальный характер, не оказывая существенного влияния на реальную политику. Практически не разрабатывались отраслевые прогнозы, прогнозы территориального развития. Территориальный разрез макроэкономических показателей базировался на использовании данных о действующей территориальной структуре производства и экспертных оценках ее изменения в прогнозируемом периоде.

Одним из важных шагов в направлении перехода от инерционного (по складывающейся тенденции) прогноза к активному, требующему выработки четкой системы действий регулирующего субъекта и оценки их влияния на перспективные параметры регулируемого объекта, стало применение в практике работы Правительства РФ нового инструмента прогнозирования – сценарных условий.

В методологии прогнозирования сценарии позволяют привязывать различные варианты развития объекта к определенным этапам достижения намеченных целей. Сценарии являются основой оптимизации плановых решений. Активная работа правительства в этом направлении дала повод говорить о совершенствовании государственных подходов к регулированию экономики.

Сценарные условия, использование которых в практике госуправления инициировало Правительство, очевидно (на это претендует сам термин), предлагалось рассматривать в качестве некоего промежуточного звена между инерционным прогнозом и сценарием. Это дало определенный простор в маневрировании требованиями, предъявляемыми к сценарным условиям, разработкой которых занимался Минэкономразвития России, что, как следствие, снижало их качество. Так, разработанные в 2004 г. «Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2005 г. и на период до 2007 г. и параметры прогноза цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий на 2005 г.» от сценариев развития принципиально отдаляло отсутствие формулировок конкретных целей развития, комплексного анализа внутренних факторов развития, а также всесторонней проработки альтернатив с оценкой их реализуемости.

Важным этапом в развитии планирования стало проведение работ по подготовке нового Федерального Закона «Об индикативном планировании социально-экономического развития Российской Федерации», на законодательном уровне отражающего формирование предпосылок смещения приоритетов потребностей управленческой теории и практики от прогнозов к планам и в этом смысле дающего дополнительный импульс развитию планирования.

Вместе с тем следует отметить, что одним из центральных понятий закона выступил индикативный план социально-экономического развития, который определен как система показателей социально-экономического, научно-технического, инновационно-инвестиционного; территориального и внешнеэкономического развития на предстоящий год. Подобная чрезвычайно узкая трактовка плана изначально влечет за собой ограниченный подход к выработке методики планирования.

Оценивая процесс выработки методологии планирования на уровне государства, следует отметить, что таковой определяется общими задачами государственного управления – необходимостью повышения эффективности управления, его обоснованности и предсказуемости, однако система планирования носит абстрагированный от конкретных задач государственного управления характер. Таким образом, планирование как основа эффек-

тивного управления носит по отношению к этому управлению «надстроечный» характер, развиваясь по своим собственным законам.

Следует отметить, что в целом развитие прогностических исследований и планирования в РФ сдерживается целым рядом объективных и субъективных факторов. Среди них:

- слабая проработка вопросов теории и практики прогнозирования и планирования в современных рыночных условиях, чем объясняется относительная неупорядоченность организационных форм соответствующей науки;
- несопоставимость данных во времени в связи с появлением новых показателей и изменением методики расчетов;
- недостаточная координация действий по развитию прогнозирования и планирования, в том числе в связи с обменом информацией;
- недостаточная информационная база для разработки прогнозов и планов, закрытость многих данных, слабый учет теневой экономики.

Действие указанных факторов, негативно влияющих на развитие планирования, накладывающееся на отсутствие единой системы планирования (и во многом этим и обусловленное), и как следствие, подразумевающее их «самовоспроизводство», позволяет говорить о системном характере неэффективных действий в области планирования и отрицательных его результатов – «провалов» в планировании.

С 2004 г. государство активизировало процессы преодоления проблем, по мнению руководства страны, масштабных, общенациональных, решение которых не может быть отнесено к уровню компетенции субъектов Федерации, а также тех, решение которых не может быть обеспечено на уровне регионов. Масштабный характер проблем обусловил системный подход к их решению. Нацпроекты стали ярким примером перехода государства к средне- и долгосрочной политике.

Важным направлением государственного управления развитием было обозначено развитие инновационной деятельности. Активное формирование институциональной базы поддержки инновационных проектов потребовало в числе прочего пересмотра – в соответствии новейшими требованиями времени – разработанного в 2001–2002 гг. Перечня приоритетных направлений развития науки, технологии и техники РФ. Для лежащих в основе эффективного управления преобразованиями в инновационной сфере определения и отбора стратегических перспективных направлений научного и технологического развития началась разработка и внедрение нового для России метода Форсайта («предвидения»). Этот процесс получил самостоятельное развитие в Минобрнауки и науки, Мининформсвязи и Минпромэнерго и выразился в формировании каждым из этих ведомств самостоятельной системы приоритетов. Отсутствие согласований приоритетов на межведомственном уровне привело к формированию окончательного перечня таковых, исходя из предпочтений Министерства образования и науки, которому, в соответствии со Стратегией РФ в области развития науки и инноваций на период до 2015 г., фактически отведена роль главного ведомства, определяющего приоритеты научно-технологического развития страны. Таким образом, отсутствие механизма согласования действий субъектов планирования изначально предопределило неоптимальный характер определения стратегических направлений развития страны.

Началась разработка социально-экономической стратегии страны на десятилетний период. В 2006 г. был подготовлен Сводный доклад о результатах и основных направлениях деятельности, содержащий основные ориентиры деятельности Правительства на ближайшие три года.

Минэкономразвития РФ подготовило Типовой макет региональной стратегии социально-экономического развития и запустило процесс формирования соответствующих стратегий на уровне регионов – в соответствии с разработанной концепцией межбюджетного выравнивания.

В России на сегодня стратегии социально-экономического развития территорий имеются у всех регионов. Их анализ показал, что большинство из них разработано в соответствии с предложенным Типовым макетом. Нетиповые стратегии подготовили всего 11 регионов: Калининградская, Камчатская, Омская, Томская, Сахалинская, Курская, Ярославская области, Красноярский край, республики Алтай и Удмуртия и Санкт-Петербург. Остальные стратегии либо полностью сделаны «по шаблону», либо Типовой макет взят за основу. Однако ни одна

из них полностью не удовлетворяет соответствующим требованиям. Об этом говорится в аналитическом докладе экспертов аудиторско-консалтинговой компании ФБК.

На основе анализа экспертами сформированы перечни наиболее и наименее качественных стратегий развития. Так в перечень регионов с наиболее качественными программами развития вошли Калининградская, Камчатская, Сахалинская, Курская, Ярославская области, Красноярский край, Республика Алтай, Удмуртская республика и Санкт-Петербург. Наименее качественные стратегии развития у Амурской, Кемеровской, Нижегородской, Владимирской, Саратовской и Тульской областей, республик Дагестан, Коми, Башкирия, Кабардино-Балкария и у Хабаровского края. Данные перечни являются результатом качественного сравнительного анализа, проведённого экспертами ФБК по уровню научной обоснованности, проработанности, оригинальности региональных стратегий развития.

Требование обязательности наличия региональной стратегии социально-экономического развития как условие получения регионом финансовой поддержки из Центра привело к деформации побудительных мотивов подготовки региональных стратегий. Технология подготовки программ, ключевым элементом которой является соответствие Типовому макету, сама по себе предопределяет появление достаточно формальных документов. Стратегии опираются не на действительный анализ и проектирование развития ресурсов территории, а исходят из всевозможных, «спущенных сверху», «предложений» региональных министерств, ориентированы на получение средств федерального бюджета на различные проекты, во все возможные направления и отрасли (что является характеристикой «размытости» целей и отсутствия, на самом деле, четкой стратегии). В итоге факт наличия стратегий объясняется, прежде всего, тем, что это требуется для получения трансфертов из федерального бюджета.

Уровень научной проработки стратегий и даже их наличие или отсутствие практически не влияют на динамику экономического развития регионов. Таких стратегий и программ в настоящее время большинство. Но даже если удастся подготовить качественно более хорошую программу, по всем правилам и неформально, это также не гарантирует её востребованности и, соответственно, положительного влияния на динамику экономического развития. Среди основных причин «провалов» стратегического планирования следующие:

- в 2005–2006 годах расширилось применение межбюджетных трансфертов в виде дотаций и субсидий, которые выходят за рамки сформированной системы межбюджетных отношений. Отсутствие стабильности в формах финансовой поддержки и методах ее распределения между субъектами федерации, возможности увязки финансовых показателей стратегии на уровне региона с прогнозными параметрами развития государственных финансов делает практически невозможным реализацию региональных стратегий (а если говорить о качественной разработке стратегий, подразумевающей определение источников финансирования плановых мероприятий, – то уже формирование стратегий можно отнести к категории неосуществимых мероприятий);
- стратегия социально-экономического развития любого региона должна охватывать все сферы экономической деятельности на его территории, что подразумевает как эффективную организацию сбора статистических показателей, характеризующих состояние экономики региона, так и согласование планов и прогнозов различных субъектов экономики, в том числе федеральных органов исполнительной власти, государственных корпораций, частного бизнеса. Отсутствие подобных механизмов координации и согласования превращает процесс формирования стратегий развития в не имеющую смысла процедуру.

Итак, анализ процессов, связанных с формированием и реализацией стратегических планов выявил:

- отсутствие взаимосвязи между тактическими и стратегическими планами, региональными и федеральными стратегиями, т.е. между базовыми элементами системы планов;
- отсутствие методики планирования, изначально предопределяющее разрозненность, отсутствие единства между разными видами планов;
- отсутствие действенной мотивации стратегического планирования на разных уровнях управления;

– отсутствие системы планирования как организационного механизма обеспечения взаимодействия между объектами и субъектами планирования в структуре госуправления. Это свидетельствует о системном – воспроизводимом на разных уровнях и в разных видах – характере «провалов» стратегического планирования и требует серьезного реформирования процесса формирования и реализации стратегических планов государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. – М.: Экспертный институт, 2002.
2. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования / Монография. – СПб.: Знание, 2000.
3. Минакир П. Государственная региональная политика на современном этапе // Общество и экономика, 2003. № 6.
4. Некипелов А.Д. О стратегических установках и экономической политике федеральных властей // Российский экономический журнал, 2004. № 5–6.
5. Николаев М., Махотаева М. Обобщение опыта планирования социально-экономического развития в субъектах РФ // Вопросы экономики, 2002. № 5.
6. Парсаданов Г.А. Планирование и прогнозирование социально-экономической системы страны (теоретико-методологические аспекты): Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
7. Российская экономика в 2006 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 28). – М.: ИЭПП, 2007.
8. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / Е.В. Самофалова, Э.Н. Кузьбожев, Ю.В. Вертакова; под ред. д-ра экон. наук, проф. Э.Н. Кузьбожева. – М.: КНОРУС, 2005.
9. Сангалиева И.Г. Стратегическое управление региональными социально-экономическими системами // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2005. № 1 (42).
10. Стратегия развития государства на период до 2010 года. Доклад рабочей группы государственного совета РФ // Российский экономический журнал, 2001. № 1.

ХУРУМОВ Д.Б.

ВОПРОСЫ ПРОДОЛЖЕНИЯ РЕФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Реальности нынешнего социально-экономического состояния субъектов РФ продолжают негативно влиять на работу коммунальной инфраструктуры. Договоры на обслуживание заключаются формально и не обеспечивают необходимых стандартов качества обслуживания. Не создан реальный механизм стимулирования ресурсосбережения. Снижаются или не растут инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство, продолжает нарастать износ фондов, интенсивность аварий, отказов и повреждений практически во всех подотраслях ЖКХ. Решение этих вопросов требует продолжения реформы экономического механизма в жилищно-коммунальном хозяйстве [3].

Если на первом этапе реформы жилищно-коммунального хозяйства повышение доли платежей населения в финансировании жилищно-коммунальных услуг происходило, в основном, путем механического повышения ставок оплаты, то на новом этапе целесообразно в большей мере сосредоточить усилия на рационализации и снижении самих издержек, поскольку определяющий рост стоимости жилищно-коммунальных услуг в значительной степени связан с монопольным положением организаций, предоставляющих услуги.

В настоящее время завершается формирование правовой базы, основных финансово-экономических и хозяйственных механизмов обеспечивающих постепенный перевод жилищной сферы в безубыточный режим при сохранении социальной защиты малообеспеченных слоев населения. В этом контексте важно отметить, что специфика жилищно-коммунального хозяйства заключается в наличии множества заказчиков и потребителей услуг. С одной стороны, это население – основной потребитель услуг, с другой – собственники жилищно-коммунальных объектов, отвечающие за состояние и дальнейшее развитие отрасли. Если население финансирует отрасль, оплачивая услуги из совокупного дохода семьи, то собственники жилищно-коммунальных объектов – за счет прибыли и муниципальных бюджетов. Поэтому отдельные статьи расходов – капитальный ремонт жилищного фонда, уборка и освещение улиц, ремонт дорог и тротуаров, озеленение населенных пунктов, – при переходе отрасли на рыночные условия должны финансироваться из бюджетных источников.

Подчеркнем, что в настоящее время многие проблемы в области жилья и жилищно-коммунального хозяйства предполагается решить путем реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Много внимания в проекте уделяется реконструкции систем коммунальной инфраструктуры для вновь строящегося жилья, однако с вступлением в силу нового Жилищного кодекса остро обозначились новые проблемы жилищного и коммунального хозяйства страны. Согласно положения Кодекса с 1 января 2006 г. на территории России должен был быть полностью завершен переход на 100% оплату жилья и коммунальных услуг, однако экономическое положение населения не позволяет это сделать, в связи с чем пришлось сохранить систему субсидий, дотаций по оплате услуг ЖКХ.

Вместе с тем, нехватка средств у государства создает ситуацию перекладывания возникающих масштабных проблем на потребителей. Новый Жилищный кодекс однозначно определяет, что капитальный ремонт жилья должен проводить за счет жильцов, что на сегодняшний день совершенно не реально, если исходить из доходов населения. Например, по имеющимся расчетам с одной квартиры в городе Владикавказ в типовой пятиэтажке необходимо взять для капитального ремонта около 40000 рублей. Таких средств нет ни у подавляющего большинства жителей города, ни у его муниципалитетов. На наш взгляд, это является основной причиной того, что в республике не создаются товарищества собственников жилья (ТСЖ), люди просто боятся, что капитальный ремонт здания придется делать им самим. При этом следует отметить, что в РСО-Алания 2584 здания признаны ветхими, а 1882 аварийными.

Мы разделяем позицию, согласно которой реформирование отрасли возможно при переходе от прямого дотирования поставщиков коммунальных услуг к адресным, денежным, жилищно-коммунальным субсидиям населения. На наш взгляд, эта мера должна привести к стабилизации предприятия ЖКХ [2].

В России неоправданно завышен порог доли совокупного семейного дохода идущей на оплату жилищно-коммунальных услуг равный 22%, превышение которого дает право на получение государственных субсидий. В европейских странах доля расходов на жилищно-коммунальные услуги составляет от 3,4 до 9% семейного дохода, в США 6,7%. По выводам специалистов доля платежей за жилищно-коммунальные услуги не должна превышать 10% семейного бюджета.

Следует также отметить крайне неудовлетворительное техническое состояние сферы жилищно-коммунального хозяйства РСО-Алания. Например, физический износ котельных составляет 54,5%, водопровода – 65,3%, канализаций – 62,5%, теплотрасс – 62,8%, трансформаторных подстанций – 57%, электросетей – 58,1%. Основные фонды теплоснабжения изношены на 60%, электроснабжения на 70%. Потери вода и тепла в трубопроводах и теплосетях составляет от 20% до 46% [1]. Городской жилищный сектор и коммунальное хозяйство находятся под управлением государства и органов местного самоуправления и характеризуется низким качеством жилья, инфраструктуры жизнеобеспечения и их обслуживания, разворовыванием, хронически дефицитного финансирования и ускоренными процессами разрушения.

В РСО-Алания к 2008 г. 77% жилья приватизировано, однако из них в товарищество собственников жилья входят доли процента. Эта цифра должна быть в много раз больше, однако сегодня, для того чтобы оформить ТСЖ нужно потратить 4 месяца на оформление различных документов, причем за немалые деньги. По данным Госкомстата в РСО-Алания насчитывается 7172 многоквартирных дома, из них жильцы 26 домов определились со способом своего управления. Для сравнения в городе Пермь создано более 400 товариществ собственников. Кроме того, все ТСЖ облагаются налогами на прибыль и НДС и госпошлинами как коммерческие организации, неудивительно что жители при таких условиях не стремятся создавать подобные товарищества.

Одним из главных положений реформирования является демонополизация рынка ЖКХ, чтобы у граждан и их объединений была возможность выбора организаций обслуживающих жилье. Также остается проблемой создание специализированных частных предприятий по обслуживанию товариществ собственников жилья, так на сегодняшний день в нашей республике зарегистрировано всего 2 таких предприятия. Согласно концепции реформирования, для эффективной работы рынка коммунальных услуг необходимо привлечение в него частного бизнеса. При этом должна возникнуть конкуренция, которая повысит качество услуг и позволит избежать роста цен. Как показывает зарубежная практика, обслуживание домов это выгодный бизнес, гарантированный и стабильный сбыт, большой потенциал сокращения технологических и эксплуатационных услуг обеспечивают гарантированную доходность на вложенный капитал в размере 5–7%.

Нам представляется, что сложность внедрения бизнеса в коммунальное хозяйство заключается в том, что услуги ЖКХ базируются на сетях, которые являются монопольной системой муниципальных образований. В первую очередь в субъекте РФ необходимо привлечь в структуры ЖКХ малый и средний бизнес, что не позволит монополизировать коммунальные услуги и сможет создать большое количество рабочих мест.

Переломить создавшуюся негативную ситуацию в отрасли поможет долгожданный федеральный закон «О финансовом оздоровлении предприятий ЖКХ». Предлагаемый законопроект устанавливает принципы погашения и реструктуризации задолженности предприятий по уплате налогов, сборов и обязательных платежей, а также списание пения и штрафов для того чтобы восстановить их платежеспособность и не допустить ухудшения финансового состояния.

Как известно, опыт основной части регионов РФ подтверждает, что стоимость оказываемых ЖКХ услуг потребителям растет и, кроме того, имеет массовый характер разборок, разбирательств, воровства (хищений), коррупции. Такой процесс функционирования ЖКХ, разумеется, необходимо кардинально менять, при особо обострившихся условиях экономической жизни, как за счет государственных средств, так и средств населения. Это касается, в первую очередь, строительства жилья, восстановление жилья, оплаты жилищно-коммунальных услуг.

Реформируя ЖКХ на основе самоуправления все должно быть обоснованно с учетом интересов населения, отдельных граждан. Такая постановка проблемы, как нам влиять на интересы работников ЖКХ. Всякое участие и вмешательство государства в регулирование ЖКХ должны исходить из того, что рыночные формы оплаты услуг отрасли населения зависят от совокупного дохода семьи и прожиточного минимума. Вне учета закономерности когда в соответствии с увеличением размера средне душевого валового регионального продукта увеличиваются средне душевые доходы и потребительские доходы населения, а также соотношения совокупных доходов и прожиточного минимума увеличивается или уменьшается доля населения с доходами выше и ниже прожиточного минимума будет расти удельный вес возмещенческих расходов на жилищно-коммунальные услуги. В этом контексте крайне важно знать реальную динамику доходов населения. Всякий неучет реальных доходов населения (в том числе через укрывательство, влияние инфляции и т.д.) может иметь отрицательные последствия в виде изменения тарифов, не отвечающих требованиям рынка и условиям социальной жизни людей.

В процессе реформирования ЖКХ возрастает роль не только ТСЖ органов местного самоуправления, но и государства. Это единый процесс и в нем необходим более высокий

уровень государственного, самоуправления, который позволяет через экономию ресурсов (затрат) социально защитить население.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Комитета ЖКХ РСО-Алания.
2. Закон Республики Северная Осетия-Алания «О жилищной политике в Республике Северная Осетия-Алания».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2006 г. № 307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам».

ДЗАНКИСОВА И.Х.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ЕГО ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Экономический вестник Ростовского государственного университета
2008 Том 6 № 2 Часть 3

Реформирование бюджетного процесса предполагает изменение бюджетной классификации и бюджетного учета; выделение бюджетов действующих и принимаемых обязательств; совершенствование среднесрочного финансового планирования; совершенствование и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования; упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета.

В рамках бюджетной реформы предусматривается переход к бюджетированию, ориентированному на результат, а в рамках среднесрочного бюджетного планирования; повышение прозрачности деятельности органов государственной власти; совершенствование отчетности о расходовании бюджетных средств и достигнутых результатов; создание системы оценки и контроля социально-экономической эффективности бюджетных расходов.

Одной из главных задач этой реформы является смещение акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках среднесрочных ориентиров, то есть бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования.

Суть модели бюджетирования, ориентированного на результат, состоит «в распределении бюджетных ресурсов ... с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов (предоставления услуг) в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов» [10]. Данная модель предусматривает построение бюджетного процесса, при котором планирование и расходование бюджетных средств осуществляются на основании информации о результатах деятельности структурных единиц бюджетного сектора – органов власти и получателей бюджетных средств.

Основными характеристиками бюджетирования, ориентированного на результат, на наш взгляд, следует считать: наличие определенных социально-экономических эффектов от предоставления бюджетных услуг и деятельности государства, мониторинг и контроль за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечение качества бюджетного планирования и управления. С учетом этого «бюджетирование, ориентированное на результат – это метод планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств» [11, с. 9].

Понятие «бюджетирование» применяется для обозначения комплекса действий по подготовке проекта и исполнению бюджета, подведению итогов исполнения бюджета и

контроля за расходованием бюджетных средств [3]. В тоже время в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, деятельность органов власти, а также других организаций общественного сектора необходимо ориентировать на достижение конкретных конечных результатов. Именно поэтому критерию необходимо устанавливать и измерять взаимосвязь между затраченными бюджетными ресурсами и полученными результатами, оценивать альтернативные способы достижения заданных результатов.

Важным также является проведение анализа причин, позволивших или не позволивших достичь тех или иных результатов. В последующем на основе этого анализа определяется степень эффективности бюджетных расходов, а также вариант принятия решения о сохранении или изменении объемов финансирования, оцениваются меры по повышению эффективности бюджетных расходов с целью достижения заданных результатов.

Метод бюджетирования, ориентированного на результат, призван обеспечить распределения бюджетных ресурсов одновременно по целям, задачам и функциям государства. Это указывает на то, что все они должны быть четко определены на ряд лет и легитимны. Этот метод позволяет более гибко подходить к указанным целям, задачам и функциям, учитывая приоритеты государственной экономической и бюджетной политики, а также общественную значимость результатов использования бюджетных средств. При этом результаты, на которые ориентируется бюджетирование, могут быть разные: «ожидаемые непосредственные» и «конечные».

Конкретные показатели результатов отражают объем произведенных субъектом бюджетного планирования работ, либо оказанных им услуг. Измерителями таких результатов являются, например, число учеников, которым предоставлены образовательные услуги по заданной программе; число пролеченных в соответствии с установленными стандартами пациентов; численность сотрудников правоохранительных органов, патрулирующих определенную территорию и т.п.

Показатели конечных результатов отражают общественно значимые социальные последствия той деятельности, объемы которой измеряются показателями непосредственных результатов. Примерами таких показателей являются: повышение качества образования, улучшение социальной адаптации выпускников образовательных учреждений; улучшение здоровья населения; снижение уровня преступности и т.п.

Многовариантность результатов использования средств бюджета определяет многоаспектность бюджетного плана и, вместе с тем необходимо выявить различия между этими результатами. Возможно, что на практике по итогам планируемого бюджетного периода «ожидаемые непосредственные» результаты будут не адекватны «конечным» и наоборот. В связи с этим возникает вопрос, на какие результаты: «непосредственные» или «конечные» делать акцент в оценке приоритетов бюджетирования на данный конкретный бюджетный период. Не менее важным вопросом при бюджетировании, ориентированном на результат, является формулировка этого результата.

Серьезной проблемой в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, является оценка достигнутых результатов. Результаты могут оцениваться как количественными, так и качественными показателями, главное требование к которым – измеримость и сопоставимость.

Следует уточнить, что определение прямых и конечных результатов деятельности министерств, характеризующих степень достижения поставленных целей, является в целом отправной точкой метода бюджетирования. Для реализации такого подхода к бюджетированию используется количественный анализ, в частности, метод «издержки – выгоды»: на базе сравнения альтернативных вариантов получения аналогичного результата выбирается та программа, в которой прямые и/или косвенные выгоды от предпринимаемых действий максимально превосходят затраты на их реализацию. Ключевым моментом этого подхода является использование термина «относительная эффективность» и критериев, разработанных в рамках экономической теории [9, с. 829].

Для оценки результатов реализации программ и эффективности использования бюджетных средств используются элементы теории общественного благосостояния, согласно которой

принимается гипотеза Бергсона [9, с. 881] и решается задача ее максимизации с использованием определенных подходов. Кроме того, применяются методы инвестиционного анализа.

Модель бюджетирования, ориентированного на результат, предполагает программный подход к составлению бюджета. В программах излагаются цели, задачи, необходимые финансовые ресурсы, а также ожидаемые результаты решения поставленных задач, сроки их выполнения, описывается система количественно измеримых показателей (индикаторов социальной и экономической эффективности) и их целевых значений для мониторинга и оценки степени достижения целей, задач, рассматриваются внешние условия, риски реализации программы, указываются виды отчетности по конечным результатам.

Оценка ожидаемых результатов на стадии подготовки проекта бюджета (предварительная оценка) дает возможность оптимизировать структуру бюджетных расходов на основе ожидаемых затрат и результатов реализации программы.

Для внедрения метода бюджетирования на стадии планирования бюджета необходима разработка показателей, позволяющих оценивать эффективность произведенных бюджетных расходов и степень достижения поставленных целей. Для этого в полной мере необходимо применять такие показатели эффективности как:

- показатель затрат – стоимостная оценка требуемых для предоставления бюджетной услуги финансовых, трудовых и материальных ресурсов;
- показатель выпуска – непосредственные результаты произведенных затрат, объем и качество предоставленных потребителям услуг или выполненных работ;
- показатели конечных результатов деятельности – последствия выполнения органами государственной власти, государственными учреждениями возложенных на них функций, поставленных задач, реализации программ.

Показатели конечных результатов деятельности включают в себя определенные индикаторы:

- социальной эффективности – степень достижения поставленных целей, определение социального эффекта в процентном или абсолютном выражении;
- экономической эффективности – стоимость затрат на единицу выпуска продукции;
- социально-экономической эффективности – соотношение полученного социального эффекта и произведенных затрат;
- экономии и бережливости – оптимальность, экономическая рентабельность приобретения и использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Определить и контролировать конечный социальный результат бюджетирования очень сложно, так как он может проявиться в долгосрочном периоде и зависеть от множества других факторов. Трудно оценить и конечные результаты программы в чистом виде, без учета воздействия внешних факторов. В этой связи надо полнее учитывать, что оценки социальной и экономической эффективности деятельности министерства или ведомства (субъектов бюджетного планирования) служат основой для определения объема бюджетных ассигнований на следующий год. Если установленные в программе цели или критерии не достигнуты и индикаторы результативности деятельности министерства не соответствуют заранее установленным, то его финансирование сокращается или досрочно прекращается.

Таким образом, метод бюджетирования, ориентированного на конечный результат, позволяет более эффективно распределять бюджетные средства между приоритетными направлениями государственной политики благодаря получению адекватной информации о результатах реализации программ, большей их прозрачностью, снижению риска принятия нерациональных решений.

Внедрение в полной мере методов системы бюджетирования, ориентированного на результат, является многолетним императивным процессом, в ходе которого методы планирования социально-экономических результатов деятельности министерств и ведомств, измерение этих результатов, формы отчетов об их достижении должны изменяться и совершенствоваться, необходима регулярная оценка достигнутого и на основании приобретенного опыта корректировка механизмов проведения реформы.

Преимущества системы бюджетирования, ориентированного на результат, в том, что она действительно позволяет поставить финансирование бюджетополучателей в зависи-

мость от результата их деятельности, при этом такой результат должен быть определен и измерен.

Эта система позволяет сократить сеть бюджетных учреждений и привлечь к оказанию государственных и муниципальных услуг негосударственные организации, но только в том случае, если эта услуга не связана с выполнением властных полномочий и экономически привлекательна для предпринимателей.

Бюджетирование, ориентированное на результат, повышает степень свободы руководителей ведомств в постатейном распределении выделенных ассигнований, что положительно сказывается на процессе финансирования. При этом среднесрочное бюджетирование имеет преимущества по сравнению с ежегодным. Так, если проводимое мероприятие ограничено во времени, то существует и конечная стоимость всего мероприятия. Если государственная функция растянута на несколько лет, то годичность бюджета позволяет корректировать ассигнования на уровень инфляции. В этом случае среднесрочные показатели будут носить скорее ориентировочный характер. Удлинение горизонта бюджетного планирования необходимо для целей макроэкономической, налоговой и денежно-кредитной политики. При среднесрочном планировании появляется основа для стабильного финансирования актуальных национальных проектов и бюджетных программ, а также повышается эффективность администрирования расходов.

На наш взгляд, расходы бюджетов на предоставление чистых общественных благ целесообразно финансировать в полной мере на принципах системы бюджетирования, ориентированного на результат. Органы государственной власти обладают ограниченным числом вариантов оптимизации данных расходов, поэтому финансирование сети бюджетных учреждений, выполняющих функции по предоставлению чистых общественных благ целесообразнее по – прежнему осуществлять на основе сметного порядка планирования. Переход на принципы бюджетирования, ориентированного на результат, возможен только после четкого определения индикаторов и расчета качественных показателей оценки эффективности расходов на выполнение таких функций.

Вторая группа представляет собой услуги, основным свойством которых является четкая персонификация. В частности сюда относят государственные гарантии, которые можно условно подразделить на выплаты (пенсии стипендии и т.п.) и услуги (образование, здравоохранение, услуги сферы ЖКХ и т.п.). Размер расходов на эти услуги непосредственно зависит от величины обслуживаемого контингента, следовательно, может быть определена цена предоставления услуги на единицу контингента. Какая-то часть услуг может, а в некоторых случаях должна быть оплачена самими потребителями. Органы власти в зависимости от декларируемых государственных гарантий обязуются обеспечить предоставление услуги бесплатно за счет средств бюджета (бюджетная услуга), или организовать предоставление услуг по фиксированным тарифам. В последнем случае при наличии прогнозируемого числа потребителей и утвержденного тарифа, услуги могут предоставляться как государственными, так и негосударственными организациями.

Оптимальным для планирования и финансирования этой группы расходов является нормативный метод, позволяющий привлечь к оказанию услуг организаций всех форм собственности. В данном случае к функциям органов власти должны относиться определение реальной цены услуги и контроль качества и количества оказываемых услуг.

Объемы и качественные характеристики бюджетных услуг могут рассматриваться как показатели деятельности главных распорядителей и получателей бюджетных средств, отражающие, что получает общество в качестве непосредственного результата «в обмен» на уплачиваемые им налоги.

Серьезным вопросом при планировании и прогнозировании в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, является также определение спроса на бюджетные услуги. Для этого важно принимать во внимание, что, во-первых, бюджетные услуги финансируются в первую очередь за счет налогов, тем самым издержки на их оказание распределяются между всеми членами общества; а во-вторых, спрос на бюджетные услуги определяется на основе коллективных предпочтений, то есть имеет место механизм

общественного выбора. На практике проблема оценки спроса на бюджетные услуги будет носить политический характер. Следовательно, в полной мере можно говорить лишь об инструментах, содействующих выявлению спроса и позволяющих несколько объективизировать этот процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев М.* Бюджетирование, ориентированное на результат / Вопросы экономики 2004, № 9.
2. *Афанасьев М.П.* Модернизация государственных финансов [Текст]: учеб.пособие/ Мстислав Афанасьев, Илья Кривоогов; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2006.
3. *Афанасьев М.П.* Основы бюджетной системы. – М.: Издательский дом ГУ – ВШЭ, 2004.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
5. Временные методические рекомендации по вопросам реструктуризации бюджетной сферы и повышения эффективности расходов региональных и местных бюджетов (Краткая концепция реструктуризации государственного и муниципального сектора и повышения эффективности бюджетных расходов на региональном и местном уровнях). – М.: ИЭПП, 2006, с. 20.
6. *Гамукин В.* Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат / Вопросы экономики 2005, № 2.
7. *Ефимова С.* Методические подходы к планированию государственных (муниципальных) расходов / Экономика и управление 2007, № 4.
8. *Игнатовский П.* Отечественный опыт планирования убеждает.../ Экономист. 2007, № 7.
9. *Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П.* (ред.) Экономическая теория – М.: ИНФРА – М, 2004.
10. «Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах» Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249.
11. *Лавров А.М.* Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы / Финансы, 2004, № 3.
12. *Паникарова С.В.* Программно-целевой подход в региональной экономике / ЭКО 2007, № 1.
13. *Попова Е.* К общегосударственной программе планово-индикативного развития / Экономист. 2007, № 3.
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»
15. *Решетников М.* О переходе к управлению, ориентированному на результат / Вопросы экономики 2006, № 3.

МАКОЕВ К.М., ЦГОЕВА В.К.

МЕСТО И РОЛЬ АПК В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В составе производительных сил государства определяющее место принадлежит рабочей силе – от его качества, количества, эффективного использования и уровня воспроизводства зависит использование иных составляющих производительных сил и при стимулирующей роли производственных отношений – развитость экономики, включая создание производительного человеческого капитала на основе использования нанотехнологий.

Совершенно справедливо наукой, специалистами, бизнесом и государственной властью страны взят курс на инновационную деятельность, основанную на развитии человеческого

капитала и современных нанотехнологий. Существующая проблема отставания производительных сил от уровня их развития в развитых странах Европы и Америки может быть решена ускоренными темпами на основе эффективного функционирования рыночных условий хозяйствования при обязательном использовании регулирующей роли государственного экономического механизма, в том числе стимулирования решения первоочередных проблем, которые являются локомотивом для ускорения качественного и количественного роста экономики.

В числе первоочередных проблем, важное место отведено качественному и количественному приросту человеческого капитала на основе задействованных в 2005 году приоритетных национальных проектов (ПНП): доступное жилье, здоровье, образование, развитие АПК, демографическое развитие.

Развитость человеческого капитала зависит от многих факторов, влияющих на комплексное решение возникающих в экономике проблем. Решение одной составляющей при игнорировании другой приводит к значительному снижению самого потенциала человеческого капитала при этом немаловажное, а в ряде случаев, определяющее значение в приросте человеческого капитала и его качества, на наш взгляд, играют два фактора: обеспеченность трудовых ресурсов жилищными условиями и обеспеченность человеческих ресурсов объектами для приложения трудовых способностей.

Как известно, для России основными индикаторами, стимуляторами роста численности населения являлись и являются сельские поселения, сельские жители, а раз так, то и формирование не только количественного, но и качественного человеческого капитала необходимо начинать с развития сельской инфраструктуры и создания сельских объектов для приложения развивающегося сельского человеческого капитала.

На решение проблемы должны быть направлены усилия и возможности государства и бизнеса. Потеря половины продовольственного потенциала, упадок сельской инфраструктуры, упадок отраслей, обслуживающих АПК, сокращение рождаемости и вынужденное закрытие сельских образовательных и воспитательных учреждений – реалии нашего времени.

В 2005 году Президент и Правительство Российской Федерации, признав приоритетность развития человеческого капитала, в числе других решений, призван осуществлять масштабные программы «Развитие АПК» и «Достойное жилье молодым семьям».

В 2006 и 2007 годах уже (хотя и прошло немного времени), имеются реальные результаты в приросте сельскохозяйственного производства за счет привлечения к сельскому труду молодых специалистов, воздействия мер по восстановлению и расширению сельской инфраструктуры, стимулирования рождаемости, строительства современных производственных помещений, жилых объектов, поставок селу современной техники и породного скота, бюджетно-кредитного обеспечения. Бизнес начал вкладывать собственные ресурсы в земледелие и скотоводство, усилились контакты учебных и научных учреждений с сельскими предпринимателями, стали проявляться запросы последних на образованных специалистов АПК, чему способствовала осуществляемая программа финансирования сельского хозяйства РФ на 2008–2012 г.г. (таблица 1) [3].

Таких крупных бюджетных вложений АПК со времен реформы еще не знал, эти ресурсы лежат в основе развития сельского человеческого потенциала – востребованность грамотных сельских специалистов для обслуживания внедряемых современных технологий, оседлость молодых людей и жизнь в условиях обеспеченности современной инфраструктурой, заинтересованность молодых специалистов приумножать продуктивность и качественные показатели АПК, соединяя собственный капитал с вложенным государством овеществленным капиталом.

В системе мероприятий, осуществляемых комплексно в Программе развития сельского хозяйства, финансируемых федеральным и региональными бюджетами на паритетных началах (федеральный – 551 млрд рублей, региональные – 554 млрд рублей, Россельхозбанк – кредитование более 1700 млрд рублей), немаловажное место отведено повышению уровня сельской инфраструктуры, инженерного обустройства и созданию 200 образцовых поселений современного типа, на что предусмотрено более 112 млрд рублей федеральных бюджетных средств.

По решению органов государственного управления для повышения эффективности воздействия на прирост населения за счет собственного воспроизводства введена система государственного рычага физического, численного прироста человеческого капитала. Программа обеспечения молодых специалистов жильем осуществляется при непосредственном участии государственного бюджета путем безвозвратного субсидирования части стоимости строящегося или покупаемого в адресном порядке жилья для молодых семей и молодых специалистов.

Таблица 1

**Программа финансирования из бюджета развития сельского хозяйства РФ
на 2008-2012 г.г. (млн руб.)**

		2008	2009	2010	2011	2012
1.	Повышение уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства сельских поселений	7335	17913	23943	28362	30040
2.	Поддержка компактной застройки поселений (пилотные)	0	1114	1181	1240	1240
3.	Поддержка почвенного плодородия	8174	10667	11404	12196	1298
4.	Создание информационной системы сельского хозяйства	572	1002	1021	1050	874
5.	Создание системы консультативной помощи	816	947	1055	1113	1168
6.	Участие (финансирование) союзов, ассоциаций	300	300	300	300	300
7.	Приоритетное развитие животноводства	10584	10291	8680	8813	9154
8.	Поддержка неучтенных (дополнительно возможных) программ	0	1000	1000	1000	1000
9.	Субсидирование процентных ставок за полученные кредиты	40603	45783	54922	58935	60854
10.	Снижение рисков в сельском хозяйстве (растениеводство)	3400	5500	10700	6000	6000
11.	Проведение закупочных и товарных интервенций	1360	1360	1363	1430	1501

Программа получила широкую поддержку на всех уровнях власти, во всех регионах и молодежных организациях, а главное, активное, заинтересованное участие в ее реализации принимает молодежь, ибо молодая семья, обеспеченная жильем и работой – главный источник прироста человеческого капитала. На селе, наиболее динамичном источнике демографического развития России, омоложения человеческого капитала, и главным источнике прироста трудоспособного населения предпринимаются государственные финансово-экономические краткосрочные и долгосрочные мероприятия. Например, в Республике Северная Осетия-Алания в 2006 году приостановлен спад сельскохозяйственного производства, а в 2007 году получен его прирост в размере 8,5 процента, в том числе в сельхозпредприятиях – 30,1 процента, в фермерских хозяйствах – 17,9 процента, а в личных подворьях – 3,5 процента [2]. Все это достигнуто трудом привлеченных молодых людей для участия в общественно полезном труде. Так, для молодежи вблизи сел. Гизель Пригородного района республики строится молодежный коттеджный поселок, получивший новое дыхание благодаря введению в программу «Обеспечение жильем молодых семей» новых положительных стимулов:

- до 35 лет увеличен срок на право участия в программе;
- устранен предел участия в программе бездетных семей;
- изменился механизм субсидирования из бюджета – субсидируются 18 квадратных метров жилой площади на каждого члена семьи, нормативная стоимость квадратного метра определена в размере 13 тысяч рублей;
- 35 процентов стоимости причитающегося жилья субсидирует консолидированный бюджет страны, а семья с ребенком – 40 процентов стоимости жилья, если до оформления льготного жилья родился еще один ребенок, субсидия возрастает на 5 процентов, то есть, почти половину стоимости причитающегося льготного жилья оплачивает бюджет. В свою очередь, Россбербанк кредитует под 11 процентов годовых ту часть

стоимости льготного кредита, которую должен, но не может сразу оплатить молодая семья [1].

Действующий механизм обеспечения молодых семей жильем в сочетании с широкими вложениями государства в развитие животноводства дают реальный шанс для повышения потенциала человеческого капитала. Программы развития сельского хозяйства и закрепления молодых семей на селе, создание эффективно функционирующего человеческого капитала, могли бы быть более успешными при создании результативного механизма межбюджетных отношений.

Принципы софинансирования бюджетами разных уровней программ развития сельского хозяйства и обустройства молодых семей (источники прироста человеческого капитала), являются принципиально четким рычагом для совместного воздействия на этот процесс с одинаковым, равно заинтересованным участием органов власти всех уровней – федерального, региональных, муниципальных.

В 2007 году начатое строительство нового жилого молодежного массива около сел. Гизель на площади 28 гектаров, с 14 коттеджами для 200 молодых семей, приостановлено из-за несбалансированности принципа софинансирования и дотационности абсолютного большинства региональных и муниципальных бюджетов. Согласно положению, дотационные бюджеты обязаны изыскать и профинансировать льготы в полном предусмотренном размере (35–40 процентов нормативной цены), после чего федеральный бюджет выделяет свою долю (10 процентов цены) [3], но из-за дотационности регионального бюджета (местные бюджеты вообще не имеют средств на указанные цели) задача решается медленно.

Сложность механизма софинансирования и несоразмерность участия (федеральный бюджет – 10 процентов, а региональный – 35–40 процентов цены), исполнение программы прироста человеческого капитала переложено на дотационные «плечи» регионов замедляет темпы прироста человеческого капитала, снижает активность участия молодежи в этом процессе.

Предпринимаемые усилия по повышению потенциала АПК и созданию современной сельской инфраструктуры позволили приостановить темпы прироста смертности, а в 2006 году сократить их на 6 процентов, повысить рождаемость на 3,5 процента, что достигнуто в условиях продолжающегося оттока селян в города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газета «Северная Осетия» за 25.02.2008 г.
2. Газета «Северная Осетия» за 15.03.2008 г.
3. Постановление Правительства РФ от 14 июня 2007 г. № 495.

РЯЗАНОВ И.Е.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СБАЛАНСИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ОСНОВЕ КОННЕКТИНГ-АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Растущая скорость изменений рыночной среды порождает комплекс системных противоречий, следствием которых является неустойчивое состояние многих сфер экономики.

Такое состояние как нам кажется, обусловлено значительным превышением предложения информации над потребностью в ней для всех без исключения участников экономических отношений. Это, в свою очередь, осложняет регистрацию, обработку, хранение и трафик информации, принятие значимых управленческих решений на ее основе. Другая, явная причина, заключается в огромном множестве технологий управления бизнес-процессами и отсутствии в таком многообразии, зачастую, устойчивой концептуальной систематизации.

Весомым фактором, осложняющим и искажающим систему принятия управленческих решений, является недостаточный уровень «прогрессивности», инновационности мышления, необходимой профессиональной компетентности в управлении.

В таких условиях создать систему принятия решений, способствующую в динамично растущей конкурентной среде устойчивому позиционированию на рынке, достаточно затруднительно.

Принятие решений – сложный комплекс действий, осуществляемых персоналом в различных областях жизнедеятельности. Механизм принятия решений различен для разных участников отношений.

Особенностью процесса принятия управленческих решений в экономической сфере является, в большинстве случаев, поиск и продуцирование эффективных (оптимальных) с точки зрения сложившейся ситуации, идей, полученных в результате профессионально-творческих и логико-семантических действий, с последующим преобразованием их в бизнес-стратегии.

Не у кого уже нет сомнений, что сегодня управленческие решения несут в себе оттенок стратегической значимости, их принятие прямо или косвенно затрагивает множество интересов, как самой организации, так и тех хозяйствующих субъектов и социально-экономических институтов, с которыми она находится в тесной взаимосвязи.

Следует отметить, что максимальный учет интересов участников экономических отношений, позволяет организации выявить так называемые ключевые факторы ее успеха на рынке. Последние представляют собой систему уникальных ресурсов и технологий, находящихся в пользовании организации, благодаря которым она превосходит участников по умениям и ресурсам. Именно это позволяет ей достичь максимальной эффективности управления.

На протяжении многих лет зарубежные и отечественные научные круги осуществляют бесконечные попытки по установлению причинно-следственных связей между разными группами измерителей, анализируют их по финансовым и нефинансовым критериям.

В качестве одного из способов разрешения существующих проблем и противоречий в системе принятия управленческих решений мы предлагаем использовать технологии коннектинг-администрирования бизнес-процессов (КАБП).

Термином «коннектинг-администрирование» (КА) мы рекомендуем обозначать совокупность технологий управления бизнес-процессами, в которых ведущая роль отводится информационным системам поддержки и принятия решений, а также мотивации с целью выбора значимых для бизнеса контактов организации.

Следует особо подчеркнуть, что коннектинг-администрированием можно назвать определенный вид управления, акцентирующий внимание на установлении (создании) активных внутренних и внешних бизнес-контактов организации, которые, по нашему мнению, выступают «органичным» элементом системы принятия управленческих решений.

Ввод в обращение термина «коннектинг-администрирование» (КА), конечно, не решит полностью существующих проблем, в то же время позволит указать области возможных противоречий в системе принятия решений, которым зачастую уделяется недостаточное внимание, и наметить возможные пути их разрешения.

Как технологию КА мы рекомендуем рассматривать в двух аспектах: интерактивное администрирование (управление процессами организации в режиме реального времени посредством ИТ-систем поддержки и принятия решений), а также интерактивный менеджмент контактов организации (клиентской нагрузки и загрузки персонала, измерении скорости превращения расходов в доходы, др.), а также мониторинг последствий информационного воздействия на организацию). По нашему мнению, место и роль администрирования в системе управления может быть сведена к следующему (рисунок 1).

Модель, изображенная на рисунке 1, достаточно условно демонстрирует «вектор воздействия» КА и «пересечение» областей, на которых могут быть сконцентрированы усилия организации по формированию своих ключевых факторов успеха. Согласно модели цепочка управленческих решений по созданию «будущих ценностей» организации с точки зрения бизнес-процессов, генерируется в следующих триплексах:

1. «Ресурсы – Мотивация – Результат».
2. «Ресурсы – Информационная (система) поддержка – Результат».

Первый триплекс означает, что без создания эффективной системы мотивации невозможно повысить скорость преобразования расходов в доходы и, таким образом, достичь желаемого результата; второй отводит важную роль информационной поддержке системы управления ресурсами. В нем информационные ресурсы выступают в качестве отдельного фактора управленческих процессов. В практике эти два триплекса взаимосвязаны.

Баланс КА достигается, с одной стороны за счет выбора эффективных информационных систем поддержки и принятия решений, с другой – за счет прогрессивной системы мотивации персонала. Первая составляющая КА – способ контроля ресурсов организации, вторая – значимый фактор их эффективного использования.

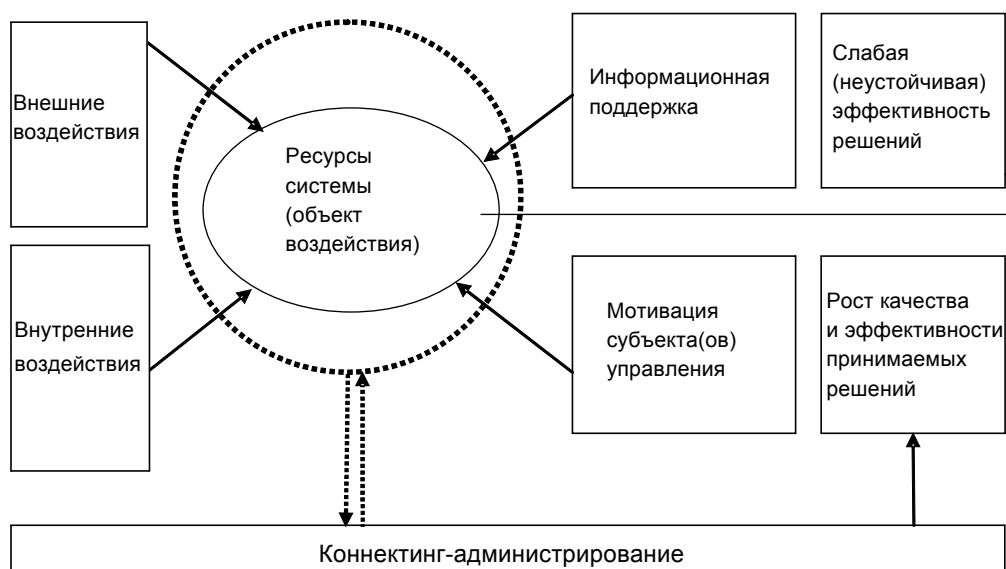


Рис. 1. Процесс принятия управленческих решений посредством коннектинг-администрирования

Значительно усовершенствовать систему принятия решений можно, если совместить КА с системой стратегической оценки результатов управления. Для этих целей мы рекомендуем использовать модель управления, получившую название сбалансированная система показателей эффективности (ССП).

Для выявления сфер коннектинг-администрирования в СПП следует более подробно остановиться на ее концептуально-методологической архитектуре.

Сбалансированная система – следствие прогрессивного развития технологий стратегического менеджмента. Она позволяет на качественно ином уровне оценить эффективность принятия управленческих решений и проследить их влияние, в том числе, и на финансовые результаты деятельности организации. Содержательная сущность такого класса систем заключается в устойчивой архитектуре бизнес-процессов, фактор сбалансированности которых кроется в органичном сочетании стратегических целей, финансовых и нефинансовых показателей, системе ключевых фактов успеха организации.

В отличие от западных стран, в которых разработка «активных» концепций началась на рубеже 1960–1970-х прошлого столетия, принятие решений на основе сбалансированных систем активно осуществляется чуть более 10 лет. В России же эпоха применения прогрессивных концепций СПП различной архитектуры, де-факто началась еще позднее, в 2003 году.

Ключевое значение в СПП придается наращиванию интеллектуального и инновационного капитала, постоянному повышению квалификации и навыков работников, повышению имиджа и репутации организации. В соответствии с концепцией СПП из всей массы биз-

нес-процессов, которые обеспечивают ее максимальное функционирование, руководство выстраивает цепочку создания потребительской ценности, состоящей из операций, повышающих конкурентоспособность организации [3]. Принятие решений с применением ССП ограничено следующими факторами [2]:

- кризисным развитием организации;
- стратегической неопределенностью;
- небольшими масштабами деятельности;
- неэффективностью функционирующих систем учета;
- «закрытостью» информационного пространства.

Успешность применения той или иной стратегической модели зависит от многих факторов, в том числе от необходимых временных горизонтов для достижения наиболее важных для корпорации целей; степени децентрализации организации; характера взаимосвязей между бизнес-единицами; степени неопределенности, с которыми сталкивается организация [4].

Сбалансированную систему показателей сегодня в стандартном или модифицированном виде применяет свыше 60% организаций, входящих в список крупнейших мировых компаний по версии американского журнала «Fortune».

Следует особо подчеркнуть, что не всегда принятие эффективных управленческих решений связано с реализацией стратегии. По данным исследования IT Leadership Academy, охватившего 300 американских компаний, в 49% случаев реализация стратегии может завершиться нежелательными для заинтересованных сторон результатами, а в 61% случаев ухудшение результатов деятельности напрямую зависит от использования руководством того или иного варианта стратегии [5]. При этом, взаимосвязь между ССП и стратегией может не всегда оказывается столь ожидаемой.

В настоящее время отсутствует достаточное количество статистических данных, позволяющих судить об эффективности использования ССП в отечественной практике. Имеются лишь обрывчатые предварительные выводы. Так, например, исследование отечественной консалтинговой компании «Маг консалтинг» в 2005 году, охватившее более 100 отечественных предприятий, выявило ряд особенностей. Прежде всего, речь идет о количественных различиях используемых показателей. В российских компаниях стратегическая карта ССП в среднем включает до 15 показателей, редко число показателей достигает 20. На уровне подразделений большинство компаний применяют менее 10 показателей в отличие от рекомендуемых 20–25, а период внедрения достигал 3 лет и более [1]. Использование значительно меньшего числа показателей, чем это рекомендуется, например, с одной стороны, объясняется существующей проблемой сбора информации, с другой – неэффективной системой мониторинга изменений, происходящий в системе управления эффективностью в целом.

С учетом вышеизложенного, для целей совершенствования системы принятия управленческих решений коннектинг-администрирование в сбалансированной системе показателей эффективности может быть реализовано в следующих областях:

- выбор способа установления причинно-следственных связей в системе (поиск «нефинансовых» корреляций между показателями);
- усиление степени контроля принимаемых управленческих решений (создание более прозрачных механизмов);
- повышение скорости трансформации ресурсов в результаты (приоритет мотивации в продуцировании ценностей организации).

Таким образом, рассмотренные особенности принятия управленческих решений на основе коннектинг-администрирования в сбалансированных системах, могут послужить дополнением к существующим и используемым сегодня в практике технологиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамова И.* Как работает сбалансированная система показателей в российских компаниях. Итоги исследования / И. Абрамова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mag-consulting.ru/>
2. *Андреева Т.* «ССП» – слово модное / Т. Андреева, М. Криштопова // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.altcr.ru/>

3. Калинин С. Balanced Scorecard – новый инструмент стратегического планирования / С. Калинин [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.iteam.ru/>
4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. 304 с.
5. Сертаков А.С. Управление временем в проекте по внедрению системы сбалансированных показателей / А.С. Сертаков // Менеджмент в России и за рубежом. № 6. 2005. С. 70–78.

ЧОТЧАЕВА Ф.А.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Туристско-рекреационная сфера является одной из приоритетных отраслей экономики России. От гибкости и эффективности инвестиционной политики государства по отношению к субъектам хозяйствования в этой отрасли зависит эффективность и интенсивность их функционирования.

Согласно действующему в Российской Федерации Закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 14.11.1996 г., принцип государственного регулирования заключается в том, что государство, признавая туристскую деятельность одной из приоритетных отраслей экономики России, содействует развитию туристской деятельности и создает благоприятные условия для ее функционирования, определяет и поддерживает приоритетные направления, формирует образ России как страны, благоприятной для туризма, рекламирует его на международном уровне, а также осуществляет поддержку и защиту российских туристов, туроператоров и турагентов [1, с. 13]. При этом основными целями государственного регулирования рынка туристских услуг являются:

- обеспечение прав граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий;
- создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов;
- развитие туристской индустрии, создание новых рабочих мест, увеличение доходов государства и граждан России, развитие международных контактов;
- сохранение объектов туристского показа, рациональное использование природного и культурного потенциала страны, туристских ресурсов.

Основными приоритетными направлениями государственного регулирования признаются поддержка и развитие внутреннего и въездного туризма, а также социального и самодетельного туризма. Но на практике ни одно из перечисленных направлений с момента вступления вышеуказанного Закона в силу не реализовано в полной мере.

На форуме Всемирной туристской организации в 1992 году была принята Программа действий в 21 веке, к которой присоединились 182 страны, в том числе и Россия. Основная роль в реализации этой программы отводится государственным органам по туризму. Данная программа ставит перед государственными органами по туризму следующие задачи:

- уменьшение регламентирующих экономических и других структур;
- оценка влияния развития туризма на экономику, социальную и культурную жизнь общества, окружающую среду;
- подготовка и обучение туристского персонала;
- долгосрочное планирование устойчивого развития туризма;
- обмен информацией между странами;
- концепция нового туристского продукта;
- оценка результатов реализованных мер.

Присоединившись к этой программе, в России постановлением Правительства РФ от 26.02.1996 г. была утверждена Федеральная целевая программа «Развитие туризма в Российс-

кой Федерации». Но она не сработала, так как на государственном уровне для ее реализации не были выделены средства, и не было конкретного ведомства, отвечавшего за ее исполнение.

Поэтому 11.07.2002 года была принята Концепция развития туризма в Российской Федерации до 2005 г. Многие специалисты в области туризма основным достижением данной Концепции считают выделение бюджетных средств на развитие туризма и рекламу туристских возможностей России.

Данные многих стран подтверждают, что без вложения государственных средств невозможно полноценное развитие туризма не только в кризисные моменты, но и в более благоприятной экономической ситуации (таблица 1).

Таблица 1

Государственные расходы стран на туризм в 2006 г., млн долл. [2]

Страна	Государственные расходы на развитие туризма	Государственные расходы на туристскую рекламу	Доходы от въездного туризма
1. Австрия	58	58	11,08
2. Венгрия	21	12	нет данных
3. Германия	27	12	16,82
4. Израиль	203	35	нет данных
5. Испания	147	72	32,91
6. Италия	39	9	28,35
7. Канада	36	33	10,02
8. Китай	68	45	14,09
9. Польша	45	7	6,1
10. Россия	-	4	7,77
11. Финляндия	21	18	нет данных
12. Франция	58	57	31,69
13. Чехия	3	2,5	2,4
14. Швейцария	42	39	1,6
15. Япония	32	9	нет данных

К административно-правовым методам регулирования рынка туристских услуг относятся лицензирование и сертификация производителей туристских услуг. Государственное правовое регулирование осуществляется на основе законодательства о туризме. Правовой основой реализации Концепции развития туризма в РФ до 2005 года явились Федеральные Законы «Об основах туристской деятельности в РФ», «О порядке выезда из РФ и въезда в РФ», «О лицензировании деятельности фирм операторов и агентов».

Как уже было отмечено выше, экономические методы государственного регулирования рынка туристских услуг обычно разделяются на прямые и косвенные.

Под прямым экономическим государственным регулированием рынка туристских услуг подразумеваются многообразные формы целевого финансирования как производителей, так и потребителей туристских услуг, а также систему государственных закупок.

К прямым методам можно отнести инвестирование в развитие инфраструктуры туризма, целевое финансирование центров детско-юношеского туризма, целевых программ развития рынка туристских услуг в регионах и в целом по России, а также дотации социально незащищенным слоям населения.

К косвенным методам экономического регулирования относится воздействие на рынок туристских услуг с помощью финансово-кредитных рычагов, налоговой, валютной и таможенной политики. Эти методы воздействуют на производство и потребление туристских услуг опосредованно.

Инвестиционный объект в сфере туризма должен рассматриваться как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и внешней средой территориального образования. Изучение каждого объекта долж-

но осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и подчиненности его отдельных элементов.

Приоритетными направлениями государственных инвестиций должны быть мероприятия по охране, рациональному и эффективному использованию памятников истории и культуры, организации особо охраняемых природных территорий, охране и рациональному использованию природно-ресурсного потенциала (в том числе земельных ресурсов), развитию транспортной и инженерной инфраструктуры. При этом также должны быть учтены действующие на территории региона федеральные целевые программы.

Следует также иметь в виду, что туризм как наиболее динамичная отрасль национальной экономики предъявляет особые требования к государственному регулированию. Механизм регулирования должен основываться на первичности рыночных отношений в туризме как объективной реальности. Это означает, что с развитием рыночных отношений во взаимодействии государственное регулирование – рынок первичным звеном должен быть рынок, а государственное регулирование должно выступать как вспомогательный инструмент, обеспечивающий выравнивание его негативных действий.

Отдав полностью туризм на откуп действию рыночных факторов, невозможно обеспечить его устойчивое развитие, не наносящее ущерба природным, культурным и общечеловеческим ценностям национальной экономики, а также выполнение туризмом своей социальной функции по оздоровлению нации. Именно поэтому государство должно предусмотреть механизмы, сдерживающие стихийное развитие отрасли и направляющие его в цивилизованное русло.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ « Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 14.11.1996 г.
2. Источник: www.ratanews.ru/25l.html. – Данные Всемирной туристской организации могут не совпадать с данными Государственного комитета по статистике РФ.

ЦАРЕВА Н.В.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Регулирование бюджетных отношений в субъектах Российской Федерации и их муниципальных образованиях носит многоплановый характер и должен основываться на всесторонней комплексной оценке условий экономического и социального развития. Разумеется, существенным в механизме регулирования является правовая его основа, которая бы соответствовала не только общероссийским требованиям, но и эффективной организации бюджетной деятельности в самих субъектах, муниципальных образованиях. Сложностей здесь много, но среди них следует выделить проблематику правового определения (установления соответствующих законодательных норм, требований и т.д.) условий для реализации конституционных полномочий. Как известно, для субъектов РФ эти условия определяются общероссийскими законами, а для муниципальных органов законами субъекта РФ.

С экономической точки зрения регулирование бюджетных отношений всегда будет уязвимым, если не учитывать реальные бюджетные возможности. В свою очередь должна быть учитываема согласованность бюджетных возможностей с бюджетными потребностями (на сегодня бюджетные потребности определяются с недостаточной обоснованностью, часто это происходит субъективно, в общем виде, «от достигнутого»). Значительное и одновременно противоречивое влияние на регулирование бюджетных отношений оказывают бюджетные интересы. Последние, на наш взгляд, не сводятся только к перераспределению налоговых доходов. Интерес получить «долю налога» возникает, когда определяются раз-

ные категории налогоплательщиков, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога и даже сроки уплаты налога.

Каждое звено бюджетной системы является самостоятельным, весомо и значимо, так как именно бюджеты различных уровней составляют консолидированный бюджет государства и в целом охвачены единым финансовым механизмом. В тоже время, особую значимость имеют консолидированные бюджеты субъектов федерации, представляющие собой свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории, т.е. бюджет субъекта РФ и бюджеты всех муниципальных образований на территории субъекта. Важно, чтобы при консолидации бюджетов трех уровней не только реализовывался принцип соответствия нормативов минимальной бюджетной обеспеченности, который гарантируют минимальный уровень доходов на одного жителя или учреждения в зависимости от направления расходов бюджетных средств. Главная проблема формирования бюджетов – очевидная недостаточность финансового обеспечения органов управления (нехватка доходов под реальные потребности), и это при том, что органы управления субъекта РФ, а также местные органы власти максимально приближены к населению и должны оперативно реагировать на все вопросы жизнеобеспеченности.

Представляется, что в такой ситуации проблемы совершенствования формирования консолидированных бюджетов субъектов РФ и их составных частей – территориальных бюджетов выходят на передний план. Данная проблема служит предметом научных исследований в этом направлении, поиском оптимальных вариантов и путей совершенствования. Мы считаем основным направлением поиска путей эффективного решения возникающих проблем всесторонний сравнительный анализ бюджетного процесса субъекта и местных административных образований. При этом, в рамках проводимых бюджетных изменений (новшеств) необходимо:

- активнее проводить разграничение и закрепление доходных источников между федеральным, региональным и местными бюджетами, в том числе (не менее чем на три года) регулирующих доходов (например, была ситуация, когда объем помощи из фонда финансовой поддержки регионов для РСО-Алания в 2005 году сократился на 139198 тысяч рублей, собственные же доходы бюджета республики выросли на 307 млн рублей или на 117,2%, что привело состояние внутрисубъектных бюджетных отношений в малоуправляемый процесс);
- с учетом вновь принятых законов провести разграничение полномочий и ответственности по выполнению расходных обязательств между органами государственной власти разного уровня и органами местного самоуправления (во-первых, чрезвычайно важно учитывать на практике, что финансовые вопросы, возникающие с необходимостью решения задач местного значения, исполняются за счет средств местных бюджетов (за исключением субвенций, предоставляемых местным бюджетам из федерального и регионального бюджетов); во-вторых, органы местного самоуправления не вправе устанавливать и исполнять расходные обязательства, связанные с решением вопросов, отнесенных к компетенции федеральных и региональных органов государственной власти, за исключением случаев, установленных, соответственно, федеральными и региональными законами);
- возникает дальнейшая необходимость законодательства о государственных минимальных социальных стандартах; о предоставлении финансовой помощи на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности, о предоставлении субвенций; о формировании и гарантиях исполнения бюджета развития и др.

Реализация строгих правил и норм бюджетного регулирования не является самоцелью. Важно обеспечивать бюджетную эффективность путем принятия бюджетных решений. Такая проблематика, по меньшей мере, имеет два уровня.

Важно учитывать следующий вывод: нецелевое использование бюджетных средств в субъектах РФ за последние три года нарастало и это было, в основном, связано с проблематикой местных бюджетов. Вместе с тем, проведенный нами анализ показал, что сама проблема имеет два уровня:

- 1) принятие бюджетных решений на уровне формирования, рассмотрения и утверждения бюджетов. Если здесь допускаются просчеты, ошибки, неточности, то обязатель-

но будут отрицательные последствия и они будут усиливаться в связи с переходом на трехлетнее бюджетное планирование.

- 2) ответственность руководителей предприятий, учреждений, организаций, а также министерств и глав местных администраций, которые распоряжаются поступающими бюджетными средствами. Такая ответственность не должна теряться и быть подконтрольной финансовым органам субъектов РФ.

Можно, на наш взгляд, выделить и третий уровень, но с позиций исполнения бюджетов. Например, важные вопросы сконцентрированы на том, как документально контролировать всю финансово-бюджетную практику, начиная с самого простого и до сложного. Другими словами: возникают сотни и тысячи проблем своевременности и правильности оформления налоговых, бюджетных и финансовых документов различного рода. Эту работу необходимо существенно улучшить. Нам представляется, что это не только внутренняя задача финансовых органов, но и других структур, имеющих отношение к рассматриваемой нами проблематике.

В целях кардинального совершенствования финансово-бюджетного механизма и управления экономикой в целом, необходимо также усилить внимание к воспроизводственной основе решаемых проблем. В данном контексте речь идет о стратегии и возможностях проведения самостоятельной экономической и финансовой политики. Результаты проведенного нами исследования показывают, что надо многие акценты сместить в сторону воспроизводственной стратегии, чтобы бюджетными решениями не было постоянного «попадания» в простые элементы воспроизводства. Это изменит наблюдаемую субъективную активность в решении проблем финансов, бюджетов в разрезе различных программ, компенсаций, дотаций, субвенций и т.д. Активность должна повернуться в сторону эффективного развития бюджетных отношений. При этом знание закономерностей формирования доходов бюджета служит наиважнейшим основанием в оценке характера осуществления бюджетных расходов, принятия эффективных решений в конкретном году. Экономия на бюджетных расходах не является самоцелью, но она крайне необходимое условие качественного улучшения бюджетного планирования и механизма улучшения использования финансовых ресурсов.

В настоящее время бюджеты субъектов РФ и особенно местные по-прежнему перегружены расходами, которые предписаны им или регулируются на федеральном уровне. Как показывает опыт РСО-Алания и проведенное нами исследование объем таких расходов часто возрастает, хотя дополнительные бюджетные полномочия субъекты федерации не получают. В этой связи необходимо усилить работу в области разработки и введения новых законов и законодательных актов, которые бы отрегулировали, с одной стороны, механизм эффективного использования обязательств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, с другой, вопросы софинансирования различных расходов.

В частности, мы считаем наиважнейшим закрепление в Бюджетном кодексе четкого и стабильного разграничения расходных полномочий между властями разных уровней в соответствии со следующими критериями:

- субсидиарности (максимальная близость органов власти, реализующих расходные полномочия к потребителям соответствующих общественных услуг); территориального соответствия (максимальное совпадение территориальной юрисдикции органа власти, реализующего расходные полномочия, и зоны потребления соответствующих бюджетных услуг);
- внешних эффектов (чем выше заинтересованность общества в целом в реализации расходных полномочий, тем за более высоким уровнем власти они должны закрепляться);
- эффекты территориальной дифференциации (чем выше региональные либо местные различия в производстве и потреблении бюджетных услуг, тем на более низких уровнях бюджетной системы они должны предоставляться);
- эффекта масштаба (концентрация бюджетных расходов способствует экономии бюджетных средств).

Создав надежную правовую базу для регулирования межбюджетных отношений на территории, тем самым можно обеспечить условия устойчивости и сбалансированнос-

ти финансов и, соответственно, бюджетов различных уровней территорий в процессе их формирования, исполнения, а также сформировать необходимые и целесообразные условия для контроля за соблюдением финансовой и бюджетной дисциплины в целях решения социально-экономических задач и, прежде всего, повышения уровня жизни населения на территории республики.

ПИЛИПЕНКО Л.И.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОТВЕЧАЮЩИХ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА ТРУДА

*В XXI веке неграмотным будет считаться
не тот, кто не умеет читать и писать, а тот,
кто не умеет учиться и переучиваться*

Э. Тоффлер

Специальные технические и технологические знания устаревают быстро, что вызывает потребность в организации профессионального обучения на опережающей основе, то есть так, чтобы дипломированный специалист, с одной стороны, мог участвовать в научно-техническом прогрессе, а с другой – быть генератором новых идей и внедрять их в жизнь [4].

Принцип опережающего образования реализуется в НШФ ЮФУ через постоянное обновление учебных программ и учебных дисциплин. Не остается неизменным содержание программ даже по классическим дисциплинам: математике, КСЕ, истории – и уж тем более содержание спецкурсов, которые касаются характера будущей деятельности. Появились, например, такие новые курсы, как компьютерное делопроизводство, конфликтология, психотехнологии общения, психология экономики, философия предпринимательства и т.п. К преподаванию активно привлекаются ведущие специалисты предприятий (организаций) города. Например, традиционные дисциплины «Бухгалтерский учет в банках», «Банковский анализ и аудит», «Законодательство в области финансов и бухгалтерского дела» читают специалисты Родионово-Несветайского отделения № 5190 Юго-Западного Банка Сбербанка Российской Федерации. Дисциплины «Занятость населения и ее регулирование», «Опыт организационно-административной работы в системе социальных служб и учреждений», «Стимулирование труда работников социальной сферы», «Организация пенсионного обеспечения» – руководители учреждений социальной сферы г. Новошахтинска (Туркатова Е.И. – Управление Пенсионного фонда РФ в г. Новошахтинске, Земцов В.М. – Центр занятости населения, Нечепуренко Т.И. – зам. начальника Управления социальной защиты населения г. Новошахтинска). В рамках дисциплины «Введение в специальность» для студентов специальности «Социальная работа» проводятся экскурсии в социальные учреждения г. Новошахтинска: Центр занятости населения, Управление социальной защиты населения, ОГОУО ШИ № 33 и т.д.

Новым, характерным для современного этапа развития рыночной экономики является также **принцип соответствия подготовки кадров реальным общественным потребностям в них** [3, 1]. А это означает, что структура и содержание образовательных программ должны быть разработаны не под интересы образовательного учреждения, а под интересы заказчика кадров, совокупного или индивидуального. Этот вопрос наш вуз решает, тесно контактируя с предприятиями и организациями города.

Традиционно эффективным инструментом взаимодействия вуза и предприятий являются Государственные аттестационные комиссии, в которые входят представители (как правило, руководители и ведущие специалисты) организаций-работодателей города. После защиты дипломных проектов комиссия составляет отчет, в который вносятся пред-

ложения по усилению того или иного направления подготовки студентов. В большинстве отзывов на дипломные работы отмечаются их высокий уровень и практическая направленность результатов исследования. Так, в НШФ ЮФУ всего осуществлено 4 выпуска студентов – 252 чел. (149 очной и 103 заочной формы обучения), из которых трудоустроено по специальности более 90%, в том числе в пределах города (региона) около 80%. В адрес кафедры финансов и бухгалтерского учета только в 2006-2007 уч. году получено 19 благодарственных писем, 3 акта о внедрении результатов дипломных исследований. Студенты специальности «прикладная информатика в экономике» выполняют дипломные работы на темы, предложенные предприятиями; результаты разработок находят отражение в деятельности данных предприятий (имеется 11 справок о внедрении, в т.ч. от ООО «Ростверк», ООО «Ростоврегиоргаз», ОАО ПТФ «Глория-Джинс», магазин «Компьютер. NS», ООО «Иган» и др.)

В процессе дипломного и курсового проектирования студентами изучаются актуальные социальные проблемы г.Новошахтинска, по итогам которых практические разработки используются в деятельности учреждений (Ляшенко О., Ахмедиевой Н., Некрытой В.).

В рамках научной работы в 2007 г. студенткой Н. Гречаниченко (рук. Т.С. Киенко) было проведено исследование, направленное на изучение профессиональной деформации специалистов по социальной работе ряда учреждений (МУ «ЦСО ГПВиИ г. Новошахтинска, ОГОУО ШИ № 33). По результатам исследования были составлены и переданы руководителям учреждений аналитические справки, в соответствии с рекомендациями руководителями были приняты кадровые решения. В феврале – марте 2008 г. Н. Гречаниченко провела экспертный опрос руководителей учреждений социальной работы с целью анализа кадровой политики. По результатам исследования составлены аналитические справки и рекомендациями для руководителей по активизации кадровой политики. Совместно с Органами опеки и попечительства преподавателем Е.В. Мартыновой разработан и внедряется исследовательский проект «Приемная семья», в рамках которого студенты специальности «социальная работа» осуществляют просветительскую, исследовательскую и аналитическую работу.

Взаимодействие НШФ ЮФУ с работодателями осуществляется через проведение ставших уже традиционными мероприятий: деловых игр (кафедра финансов и бухгалтерского учета и Родионово-Несветайское отделение № 5190 ЮЗБ СБРФ), круглых столов по проблемам трудоустройства выпускников и развития предпринимательской деятельности (кафедры финансов и бухгалтерского учета, экономики и менеджмента и представители бизнес-структур города). Совместно с сотрудниками Центра занятости населения в декабре 2007 года кафедрой гуманитарных дисциплин и социальной работы был проведен мастер-класс с целью повышения конкурентоспособности выпускников специальности «социальная работа» на рынке труда; психолог Центра занятости населения Тедеева В.А. обучала студентов навыкам самопрезентации и составления резюме. Специалисты учреждений принимают участие в организации и проведении конкурсов «Лучший по профессии» (специальности «социальная работа», «бухгалтерский учет, анализ и аудит»). Кафедра экономики и менеджмента с 2006 года организует проведение круглых столов с участием предпринимателей города, на которых обсуждаются проблемы развития малого бизнеса, вопросы сотрудничества образования и бизнеса. Заключены соглашения с Администрацией города Новошахтинска и Новошахтинским зональным бизнес-инкубатором о создании условий и предоставлении дополнительных возможностей студентам и аспирантам для организации работы Молодежного инновационного бизнес-инкубатора на базе НШФ ЮФУ.

Немаловажное значение имеет постоянное сотрудничество кафедр НШФ ЮФУ с предприятиями и организациями города. Студенты филиала, начиная с третьего курса, проходят производственную практику, как правило, на одном и том же предприятии, что позволяет не только закрепить навыки практической деятельности, но и изучить специфику работы конкретного предприятия. Неслучайно студенты, проявившие себя в период практики, приглашаются на работу уже с 4-го курса. Ведущими учреждениями при организации практик студентов экономических специальностей являются Родионово-Несветайское отделение № 5190 ЮЗБ СБРФ, «Дон-Тексбанк», ГП РО «Донэнерго», ООО «ЭМС», «Радуга», «Дуга» ОАО

ПТФ «Глория», ООО «Синусоида», РМП «Водоканал» и другие; по специальности «социальная работа» – Администрация города Новошахтинска и территориальный отдел по работе с общественностью, Управление социальной защиты населения г. Новошахтинска, Центр занятости населения г. Новошахтинска, МУ «Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов города Новошахтинска», Управление пенсионного фонда РФ, Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних г. Новошахтинска, Подразделение по делам несовершеннолетних ГОВД, Орган опеки и попечительства. Специалисты сотрудничающих организаций принимают участие в отчетно-практических студенческих конференциях студентов, проводимых по результатам практики.

Еще один механизм – предоставление дополнительных образовательных услуг. Дополнительное образование является тем инструментом, который позволяет выпускнику быть специалистом, имеющим не только дополнительные специальные знания, но и практические умения, и профессиональные навыки, нужные работодателям. Сегодня на рынке труда необходимы специалисты таких профессий, которых еще нет в министерском классификаторе, но которые уже востребованы социумом. Именно система дополнительного образования дает возможность решения данной проблемы.

Основная цель деятельности отдела дополнительного образования НШФ ЮФУ заключается в подготовке специалиста, способного осуществлять качественные изменения в получении дополнительных компетенций в сфере своей профессиональной деятельности.

Ценность дополнительного образования состоит также в том, что оно усиливает вариативную составляющую общего образования, помогает в профессиональном самоопределении студентов и способствует реализации их сил и знаний, полученных в базовом компоненте. Осваивая избранную специальность, студент может при желании «скорректировать» свое обучение, заключив соответствующий договор для изучения дополнительных дисциплин, специальных курсов или даже для получения дополнительной квалификации. При этом требования к оказанию образовательных услуг, в том числе к содержанию образовательных программ, специальных курсов, определяются по соглашению сторон, заключивших договор, и могут быть даже выше, чем это предусмотрено государственными образовательными стандартами. Надо отметить также, что в роли заказчика дополнительных образовательных услуг может выступить не только сам студент, но и его родители, будущий работодатель, заинтересованный в подготовке специалиста, либо другие лица.

В НШФ ЮФУ дополнительные образовательные услуги оказываются с 2002 года, и в этой сфере деятельности уже накоплен определенный опыт. В филиале работают 78 преподавателей, из которых более 70% – кандидаты и доктора наук, что свидетельствует о высоком научном потенциале профессорско-преподавательского состава. Важно, что это команда единомышленников, которая организует инновационный учебный процесс и реализует новую образовательную парадигму «образование не на всю жизнь, а через всю жизнь».

В настоящее время НШФ ЮФУ предоставляет дополнительные образовательные услуги по достаточно большому количеству направлений на основе запросов студентов, специалистов предприятий (организаций), которые определяют свои потребности в овладении определенными компетенциями, исходя из практического опыта работы:

- Бухгалтерский учет на предприятии: 1-С Бухгалтерия;
- Пользователь ПЭВМ;
- Технология сборки и настройки ПК;
- Администрирование систем и локальных вычислительных сетей;
- Секретарь-референт;
- Менеджмент по персоналу;
- Бухучет на предприятиях малого бизнеса и др.

Однако **понимание непрерывного профессионального образования как метода со-
провождения деловой карьеры** предполагает тесное сотрудничество с самими работода-
телями, которые лучше представляют, какими смежными знаниями должен обладать работ-
ник их предприятия (в области экологии, экономики, права, компьютерной грамотности,

изучения иностранного языка и др.) [5]. Опыт подобного сотрудничества по организации проведения корпоративных курсов уже имеется. С 2006 года кафедра ГД и СР проводит для сотрудников МУ «Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов города Новошахтинска» и Социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних г. Новошахтинска следующие курсы:

- Стандарты профессиональной деятельности социального педагога;
- Современная методология социальной работы;
- Эффективная социальная работа с муниципальными учреждениями.

Это направление деятельности следует расширять, поскольку для предприятия – это один из механизмов воспроизводства и развития рабочей силы. Профессиональное сопровождение карьеры нужно как руководителю, специалисту, так и рабочему. НШФ ЮФУ готов тесно сотрудничать с представителями местного и регионального бизнес-сообщества по данному вопросу, привлекая для проведения курсов высококвалифицированных специалистов ЮФУ и ведущих вузов области. Научный, кадровый и материально-технический потенциал НШФ ЮФУ позволяет реализовать **принцип соответствия подготовки кадров реальным общественным потребностям**, который означает, что структура и масштабы системы профессионального образования должны быть разработаны не под интересы образовательного ведомства или учреждения, а под интересы заказчика кадров, совокупного или индивидуального [2].

Стратегия развития Новошахтинского филиала ЮФУ как базового элемента ЮФУ ставит новые задачи в области предоставления дополнительных образовательных услуг:

- формирование содержания образования, позволяющего наиболее полно удовлетворять естественную потребность в саморазвитии и самообразовании;
- формирование устойчивой сопротивляемости развивающейся личности разрушительным воздействиям внешней среды;
- обеспечение подготовки конкурентоспособного специалиста в постоянно меняющемся социально-экономическом окружении;
- подготовка специалистов в соответствии с требованиями работодателей к их компетенциям;
- укрепление связи науки и практики через взаимодействие образования и бизнес-сообщества.

Решение этих достаточно сложных задач возможно только при активном участии работодателей в реализации основных элементов процесса оказания дополнительных образовательных услуг. Наиболее эффективными механизмами взаимодействия вуза с бизнесом могут и должны стать следующие инструменты:

- размещение предприятиями (организациями) заказов на подготовку специалистов;
- материальная и техническая поддержка бизнес-сообществом учебного процесса и учебного заведения;
- организация научных чтений, конференций, открытых лекций, мастер-классов, рядных проектов, подготовки научных трудов и разработок в вузах;
- проведение вузом семинаров (в том числе и выездных) для сотрудников организаций города;
- создание и реализация корпоративных обучающих программ, адаптированных под цели и задачи компании и специфику ее деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Интеграция науки и образования как необходимое условие инновационного развития экономики России» в рамках девятого Петербургского международного экономического форума. – <http://www.ed-union.ru/docs/doc0919.doc>
2. Китова Г.А., Кузнецова Т.Е. Интеграция науки и образования в экономике знаний. – Информационное общество, 2005, вып. 5, с. 32–36.
3. Мержанов Г. Интеграция науки и образования. – Машиностроитель. 2005, № 6.
4. Некипелов А. Современное экономическое образование: интеграция академической науки и высшей школы. – Мир перемен, 2006, № 1, с. 8–15.

5. Памятных Е.А., Прокопьев В.П. Интеграция высшего образования и фундаментальной науки – путь к образовательному обществу. – Университетское управление: практика и анализ, № 3, 1997.

НАУМОВА А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Преобразования в политическом устройстве Российской Федерации, ее экономике привели к кардинальным изменениям в системе налогообложения страны. Она стала играть важную роль в финансовой сфере деятельности государства, организаций и населения. Налог на доходы физических лиц призван обеспечивать государство необходимыми финансовыми ресурсами и содействовать решению социально-экономических проблем в обществе. Подоходный налог, пожалуй, самый перспективный в смысле его продуктивности, так как его плательщиками является практически все трудоспособное население страны. При прочих равных условиях он легче других налогов контролируется налоговыми органами, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам. Одновременно с этим именно в подоходном налоге с физических лиц наглядно реализуются такие важнейшие принципы построения налоговой системы, как всеобщность и равномерность налогового бремени. Вместе с тем в современных российских условиях подоходный налог с физических лиц не стал доминирующим в налоговой системе страны. Несмотря на то, что его отчисления увеличились в общей сумме всех доходов бюджета по сравнению с централизованной экономикой и по объему поступлений в бюджет, он занимает теперь третье место, уступая лишь налогам на добавленную стоимость и налогу на прибыль, все же его доля в доходах консолидированного бюджета – чуть более 12% – явно недостаточна.

Таким образом, подоходный налог еще не стал ведущим источником формирования доходов бюджетной системы, не оказывает существенного воздействия на процессы перераспределения валового внутреннего продукта в России, слабо влияет на регулирование имущественного расслоения населения, устранение острых социальных проблем в стране: безработицы, низкой рождаемости граждан, высокой доли граждан, получающих доходы ниже прожиточного минимума. Все вышеуказанное свидетельствует о том, что реформирование подоходного налогообложения в России должно стать приоритетным направлением финансовой политики государственной политики.

Основы современного подоходного налогообложения физических лиц были заложены в России с принятием Закона РФ от 07.12.91 № 1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц». С введением этого Закона в действие с 1 января 1992 г. в России была создана принципиально иная, чем действовавшая до того в Советском Союзе, система обложения физических лиц.

На основании Закона «О подоходном налоге с физических лиц» предельная ставка налогообложения с 01.01.1992 варьировалась от 12% с совокупного годового дохода в размере 42000 руб. до 60% для дохода выше 420000 руб. [3].

С 01.07.1992 года в Закон была внесена поправка, в соответствии с которой предельная ставка налогообложения была установлена на уровне 12% для доходов до 200000 и 40% для доходов свыше 600000 руб. Данное изменение вводилось в действие с 1 января 1992 года. Вполне реалистично предположить, что должно было произойти уменьшение поступлений подоходного налога, учитывая, что увеличилось число граждан, налогообложение которых осуществлялось по минимальной ставке в 12%. Однако в условиях 1992 года, когда среднемесячная заработная плата колебалась от 1400 руб. в январе до 16100 руб. в декабре (соответственно 406 и 609 руб., в ценах декабря 1991 года) данная мера не оказала того действия, которого можно было бы ожидать [8].

В Законе «О внесении изменений в закон РСФСР «О подоходном налогообложении физических лиц» наряду с многочисленными поправками, касающимися исчисления налогооблагаемого дохода, принципиальным изменением явилась проведенная индексация шкалы налогообложения. В соответствии с Законом «О внесении изменений в закон РСФСР «О подоходном налогообложении физических лиц»» шкала налогообложения стала выглядеть таким образом, что по наивысшей ставке в 30% облагались доходы свыше 2 млн руб., что в условиях высокой инфляции 1993 года было явно недостаточно и, поэтому в соответствии с законом от 11 декабря 1993 года облагаемая по повышенной ставке величина была увеличена до 3 млн руб., причем это изменение вводилось опять-таки с 1 января 1993 года [5].

В 1996 г. была разработана 6-ступенчатая шкала исчисления подоходного налога, заменившая 3-ступенчатую, существовавшую до этого. В 1998 г. исчисление подоходного налога предполагало шкалу из 6 ступеней. В 1999 г. первоначально предусматривалась 6-тиступенчатая шкала ставок подоходного налога, но 31.03.1999 г. было принято очередное изменение к закону «О подоходном налоге», которое отменяло максимальную ставку 42% подоходного налога при доходах свыше 300000 руб. и, таким образом, вводило 5-ступенчатую шкалу исчисления подоходного налога. Таким образом, в 1999 г. сложилась новая схема подоходного налогообложения, которая предусматривала разделение налоговых отчислений в федеральный и региональные бюджеты.

В 2000 г. произошла отмена двух видов подоходного налога – федерального и регионального. Теперь все суммы подоходного налога стали перечисляться на счет соответствующего органа Федерального казначейства, которое само распределяло поступающую сумму по различным бюджетам. Так, 16% поступивших налогов отчислялось в Федеральный бюджет, а 84% – в региональный бюджет. Также полностью была изменена шкала подоходного налога [4].

Таким образом, только за период с 1992 г. по 2001 г. физические лица являлись налогоплательщиками подоходного налога, изменения в который вносились 24 раза, состав налогоплательщиков за анализируемый интервал не менялся, объект налогообложения изменялся 5 раз, ставки подоходного налога пересматривались 6 раз. На наш взгляд, основной причиной, определяющей необходимость проведения постоянных реформ подоходного налога, явилась его незначительная роль в качестве инструмента фискальной политики из-за низких поступлений и слабых перераспределительных свойств данного налога. Среди причин, которые обуславливали подобное положение основными являлись: низкий уровень доходов населения, сложность законодательства, регулирующего подоходный налог, при наличии большого количества льгот, слабое его администрирование и массовое уклонение от его уплаты.

Практически все современные системы налогообложения развитых стран используют подоходный налог. Он является основным, а в некоторых из них – преобладающим источником доходов государственного бюджета, на его долю приходится от 40 до 70% всех налоговых поступлений в бюджет. В качестве общего правила налогом облагается совокупный доход налогоплательщика независимо от источников его формирования. Во всех странах облагаемый налогом доход меньше совокупного дохода, но это уменьшение достигается разными способами:

- а) системой льгот (необлагаемый минимум, скидки на детей и др.);
- б) системой вычетов, в том числе единых для всех налогоплательщиков и дифференцированных по группам их в зависимости от семейного положения, наличия иждивенцев и др.
- в) большинстве стран действует система прогрессивного налогообложения, а в некоторых (Швеция, Япония и др.) действует принцип: «сверхдоходы облагаются сверхналогами». Однако в последние годы появляется тенденция снижения высоких ставок налогообложения, особенно максимальных.

В настоящее время в России разрыв между группой лиц с наименьшими доходами и с наивысшими доходами колеблется 1 к 25 и более, в то время как разрыв на ставках налогообложения составляет 1 к 3. Тем самым основной груз налогового бремени приходится

на малообеспеченные слои населения, доля которых в общей массе налогоплательщиков растёт.

В ФРГ, как и в других европейских странах, действует принцип: равные доходы, независимо от их источников, облагаются равными налогами. В ФРГ ставки налогообложения несколько ниже, чем в Швеции и Японии, но выше чем в США и возрастают по прогрессивной шкале от 25,9 до 53%.

В последние годы в западных странах прослеживается не очень четко выраженная, но все же заметная тенденция к снижению ставок индивидуального подоходного налога. Масштаб снижения, как правило, невелик, что можно видеть на примере изменения налоговой сетки во Франции. Примерно в таком же направлении и такими же темпами изменяются в последние годы ставки в Дании, Нидерландах, Швеции, хотя в отдельных странах они не снизились, а возросли. Тем не менее, в целом, сравнивая ставки подоходного налога в России и развитых странах Западной Европы, можно сделать бесспорный вывод, что ставки подоходного налога с физических лиц в России значительно ниже, чем в Западной Европе. Конечно, средний уровень жизни в России ниже, поэтому об оправданном повышении налоговых ставок у нас можно говорить лишь применительно к лицам с годовым доходом свыше 200 тыс. руб.

В России намного меньше вычеты из облагаемого дохода. В Западной Европе прослеживается тенденция сохранения высоких ставок на высокие доходы и полного освобождения от подоходного налога сумм, примерно равных прожиточному минимуму населения.

В бюджетах экономически развитых стран поступления налога с доходов физических лиц занимают доминирующее положение. Недостаточная роль подоходного налога с физических лиц в формировании доходной базы российского бюджета, на наш взгляд, объясняется такими причинами:

- низким уровнем доходов подавляющего большинства населения России по сравнению с экономически развитыми странами;
- задержками выплат заработной платы значительной части работников как сферы материального производства, так и работающих в организациях, состоящих на бюджете;
- массовым укрывательством от налогообложения высоких доходов, в связи с чем в бюджет поступает не более половины всех положенных сумм этого налога. Вместе с тем, как это ни парадоксально, основную долю этого налога обеспечивают в бюджете Российской Федерации поступления от доходов низкообеспеченной части населения, поскольку здесь наиболее низкий процент укрывательства от налогов.

Предложения в российский парламент о возврате к прогрессивной шкале в мае 2007 г. вносили две парламентские фракции – «Справедливая Россия» и КПРФ [9].

В проекте «Справедливой России» предлагалось «решить проблему слишком сильного расслоения общества» таким путем: не облагать вообще подоходным налогом тех, кто получает в год менее 60 тыс. руб., брать 10% от дохода с тех, кто получает от 60 до 120 тыс. руб. в год, 13% от дохода – с тех, кто получает в год от 120 тыс. до 1 млн 200 тыс. рублей, 20% от дохода – с тех, кто получает в год от 1 млн 200 тыс. до 3 млн 600 тыс. рублей, и, наконец, 30% от дохода – с тех, кто получает более 3 млн 600 тыс. рублей в год.

Что касается проекта КПРФ, то она также предлагала полностью освободить от налога тех, кто получает до 60 тыс. руб. в год. Действующую ныне ставку 13% эта партия предлагала сохранить для физических лиц, у кого доход составляет от 60 до 280 тыс. руб. в год; для тех, кто получает от 280 до 600 тыс. руб. в год, предлагалась ставка 20%, а для тех, кто получает более 600 тыс. руб. в год – 30%.

Тем не менее, оба предложения не приняли. Первый вице-спикер Олег Морозов («Единая Россия») заявил, что предлагается «перечеркнуть все, что говорилось и делалось в сфере экономики последние семь лет», и что «последствия будут самые разрушительные»: будет нанесен удар по среднему классу «с ухудшением социального климата в обществе», снова уйдет в тень заработная плата. Хотя, как свидетельствуют официальные

данные, в 2001–2005 годах абсолютные цифры поступлений от подоходного налога росли медленнее, чем абсолютные цифры доходов соответствующих бюджетов – следовательно, никто не поспешил выходить из тени с установлением «плоской шкалы» налогообложения в 2001 году [1].

Таким образом, вопрос об установлении прогрессивной шкалы налогообложения является весьма спорным и на данный момент сильно интересует общественность. Несмотря на это, Владимир Путин в Бюджетном послании Федеральному Собранию РФ о бюджетной политике в 2008–2010 гг. заявил: «Применение единой ставки налога на доходы физических лиц доказало свою эффективность. Целесообразно в долгосрочной перспективе не изменять существенно действующий порядок налогообложения доходов физических лиц, сохранив единую ставку налога. Следует при этом продолжить повышение размеров вычетов при исчислении налога на доходы физических лиц.

Проведенные исследования позволили нам сделать следующие выводы:

1. Подоходный налог за все время своего существования в условиях формирования рыночных отношений в России играл незначительную роль в качестве инструмента фискальной политики из-за низких поступлений и слабых перераспределительных свойств. Причинами подобного положения явились прежде всего низкий уровень доходов населения; сложность законодательства, регулирующего подоходный налог, слабое его администрирование и массовое уклонение от его уплаты. Что и обусловило введение гл. 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц» с 1 января 2002 г.
2. Одной из проблем налога на доходы физических лиц в России сегодня является социально несправедливая «плоская шкала» обложения – независимо от размера доходов все платят в казну 13% от дохода. До этого времени действовала прогрессивная шкала, при которой ставка налога росла пропорционально величине годового дохода. Однако, в складывающихся условиях введение прогрессивной шкалы не является выходом из сложившейся ситуации, так как приведет к массовому укрывательству гражданами своих доходов. Более рациональным представляется повысить размеры вычетов и налоговых льгот для слабозащищенных слоев населения.
3. Перспективная возможность увеличения поступлений по подоходному налогу в России в большей степени будет зависеть от решения на государственном уровне таких задач как преодоление кризиса неплатежей, повышение доходов граждан, принятие соответствующих мер по пресечению уклонения от уплаты налогов и др. В таких условиях российский подоходный налог будет в большей степени реализовывать принцип справедливости и соответствовать существующим формам налогообложения в экономически развитых странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налог на доходы физических лиц [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ndfl.ru>.
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс Российской Федерации Ч. 1, 2: // Консультант плюс – 2008.
3. Российская Федерация. Законы. О подоходном налоге с физических лиц: федеральный закон от 07 декабря 1991 г. № 1998-1 // Консультант Плюс – 2008.
4. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в закон РСФСР «О подоходном налогообложении физических лиц»: федеральный закон от 22 декабря 1992 г. № 148-1 // Консультант Плюс – 2008.
5. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О подоходном налоге с физических лиц»: федеральный закон от 28 декабря 1994 г. № 145-2 // Консультант Плюс – 2008.
6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в ст. 6 Закона РФ «О подоходном налоге с физических лиц»: федеральный закон от 5 марта 1996 г. № 18-ФЗ // Консультант Плюс – 2008.
7. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О подоходном налоге с физических лиц»: федеральный закон от 31 декабря 1999 г. № 113-ФЗ // Консультант плюс – 2008.

8. Спиридонова М.В. Налог на доходы физических лиц / М.В. Спиридонова // Учет, налоги, право. 2007, 17 апреля.
9. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.

КОЖУХАР В.М.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗНАЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СНИЖЕНИЕ ЗАГРЯЗНЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ РАДИОНУКЛИДАМИ

Пользователь недвижимости систематически подвергается воздействию естественных радионуклидов (ЕРН), антропогенно перенесенных в процессе ее воздействия из мест добычи первичных строительных материалов (например, карьеров гранита) и являющихся, таким образом, неотъемлемой компонентой несущих и ограждающих конструкций.

Проблема оценки экологических и экономических следствий такого воздействия актуальна не только для районов, небогатых природными источниками достаточно чистых в радиационных строительных материалов, но и для узлов сосредоточенного строительства, в которых во все возрастающих количествах вовлекаются в оборот так называемые вторичные материалы (отвалы породы, шлаки и т.д.), далеко не всегда оказывающиеся приемлемо чистыми в рассматриваемом отношении.

Методологический подход к такой оценке заложен работами проф. Э.М. Крисюка (см., например, [2]). Этот подход сводится к сопоставлению фактического уровня загрязнения недвижимости, выражаемого полученной человеком (или группой людей) дозой облучения за время пребывания в ней, с биологически безопасным (допустимым), предусмотренным, например, государственными нормами [4, 5], выявлению соответствующей разности и ее экономической оценке. Этот подход может быть реализован при помощи модифицированного нами выражения (1):

$$\begin{aligned} U_{\text{рээп}} &= \alpha \cdot t \cdot \dot{C}_{\text{ж}} \cdot |H_{\text{н}} - H_{\text{ф}}|, & \text{при } H_{\text{ф}} > H_{\text{н}} \\ U_{\text{рээп}} &= 0, & \text{при } H_{\text{н}} > H_{\text{ф}} \end{aligned} \quad (1)$$

где $U_{\text{рээп}}$ – ущерб радиационно-экологический экономический пользовательский, руб.; α – денежный эквивалент общественно оправданных затрат на снижение дозы облучения населения на 1 чел. · Зв в год, руб./чел. · Зв в год, т.е. цена радиационного риска; t – ожидаемая продолжительность пребывания в недвижимости, лет; $\dot{C}_{\text{ж}}$ – число одновременно пользующихся недвижимостью (находящихся или проживающих в объекте недвижимости), чел.; $H_{\text{н}}, H_{\text{ф}}$ – нормативное и фактическое (расчетное) значение годовой эффективной дозы облучения людей в рассматриваемой недвижимости (помещении), обусловленной космическим излучением, γ -излучением и воздействием радона, чел. · Зв / год; вертикальные скобки означают взятие модуля разности.

Представляется очевидным, что формула (1) может быть выражена и в виде $U_{\text{рээп}} = \alpha \cdot U_{\text{рээп}}$, а сам радиационно-экологический эффект пользователя выражен как $U_{\text{рээп}} = t \cdot \dot{C}_{\text{ж}} \cdot |H_{\text{н}} - H_{\text{ф}}|$ или $U_{\text{рээп}} = 0$. Формула (1) восходит к логике близкой к ней, но неверно отражающей саму эту логику, формуле приведенной в работе [2, с. 106]. И сама формула (1), и ее оговоренная часть, отражают ущерб, наносимый пользователю недвижимости превышением фактического значения полученной дозы над нормативным за период обитания в этой недвижимости, который может быть предотвращен инвестированием в соответствующие защитные мероприятия, и поэтому его следует рассматривать как эффект этих мероприятий.

Использование предлагаемого выражения предполагает предварительное определение достоверного значения цены радиационного риска (показателя α), а также фактического (расчетного) значения годовой эффективной дозы облучения.

Практические расчеты значений эффекта при помощи выражения (1) предполагают наличие достоверной информации о времени нахождения индивида в конкретном объекте недвижимости в течение суток и больших временных интервалов (фактор t), так как характер жизнедеятельности современного человека предполагает его нахождение даже в течение суток в различных помещениях: служебных, жилищных и т.д.

Назначением (целью) инвестирования в мероприятия по снижению загрязненности недвижимости ЕРН является преодоление (снижение) биологического ущерба, наносимого пользователям недвижимости радиационным воздействием нуклидов, находящихся в ограждающих конструкциях этой недвижимости. При этом инвестирование предполагается разовым и осуществляемым в начальный момент инвестиционного проекта. Сами инвестиционные проекты представляются – традиционными (традиционного типа). Экологический отклик инвестирования (так называемый приток в схеме денежного потока) представляет при этом не что иное как денежное выражение предотвращенного ущерба, который мог бы иметь место в течение значительного ряда лет. Другими словами – ущерба-аннуитета (обычного аннуитета). Коммерческий (согласно действующей классификации [3]) эффект от таких инвестиционных проектов, ориентированных на снижение радиационного загрязнения недвижимости, в общем случае может быть определен по предлагаемому нами выражению (2):

$$\mathcal{E}_{РЭЭП} = U_{РЭЭП} \cdot \frac{1 - \frac{1}{(1 + E_{\delta})^T}}{E_{\delta}} - И, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{РЭЭП}$ – значение радиационно-экологического экономического эффекта пользователя, денежных единиц; $И$ – сумма инвестиций в защитное мероприятие, денежных единиц; $U_{РЭЭП}$ – годовое значение радиационно-экологического экономического ущерба пользователю, тех же денежных единиц; E_{δ} – принятое годовое значение ставки дисконтирования, выраженное в долях единицы; в общем случае представляет собой социальную норму, установленную полномочным органом для оценки эффективности социальных проектов; поскольку установление таких социальных норм не вошло в обычную российскую практику, значение E_{δ} принимается чаще всего соответственно ставке рефинансирования Банка России; в годы плановой экономики аналогичная норма устанавливалась Госпланом и Госстроем СССР в составе Инструкции по обоснованию эффективности капитальных вложений (т.е. реальных инвестиций) [1, с. 6] и составляла 0,08; T – продолжительность использования инвестируемого мероприятия, лет; в последующих расчетах значение T будет приниматься равным 70 лет; все выражение, представленное в виде дроби после $U_{РЭЭП}$, отражает так называемую текущую стоимость единичного аннуитета (принимается по графе 5 стандартных таблиц шести функций сложного процента (см. например, [6, с. 386])). В связи с этим выражение (2) можно представить в более простом виде (2'):

$$\mathcal{E}_{РЭЭП} = U_{РЭЭП} \cdot TCEA_{t,\%} - И \quad (2')$$

где $TCEA_{t,\%}$ – табличное значение текущей стоимости единичного аннуитета для периода в t лет при оговоренном годовом значении ставки дисконтирования, выраженном в %.

При оценке рациональности отдельных инженерных мероприятий должны соблюдаться условие:

$$И \leq \alpha \cdot Ч_{ж} \cdot |H_n - H_{\phi}| \cdot \frac{1 - \frac{1}{(1 + E_{\delta})^T}}{E_{\delta}}. \quad (3')$$

При оценке отдельных технических мероприятий значение ΔH , т.е. $|H_n - H_\phi|$ может исчисляться не только по отношению к нормативу (H_n), но и по отношению к первоначальному (заменяемому) проектному (H_ϕ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция по определению экономической эффективности использования в строительстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. СН 509-78. / Госстрой СССР. – М.: Стройиздат, 1979. 65 с.
2. Крисюк Э.М. Радиационный фон помещений. – М.: Энергоатомиздат, 1989. 120 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике. – М.: Экономика, 2000. 421 с.
4. Нормы радиационной безопасности. НРБ-99. СП 2.6.1.758-99. – М.: Изд-во Минздрава России, 1999. 115 с.
5. Проект общего технического регламента РФ «Ядерная и радиационная безопасность». – М. 53 с.
6. Фридман Д., Ордунд Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. – М.: Дело, 1997. 480 с.

БЕТИЛГИРИЕВ М.А., ДУДАЕВА Л.М.

АНАЛИЗ СОВОКУПНОСТИ ЗНАЧИМЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОЦЕНКУ ПЕРСОНАЛА

Оценка персонала является многоцелевой функцией в системе управления персоналом. Она предопределяет изменения во всех трех фазах управления персоналом (формирования, использования, развития). Бесспорно, оценка персонала представляется значимой в рамках конкретного предприятия. В этой связи можно констатировать, что оценка персонала должна служить для руководителя инструментом повышения эффективности труда, а для работника – возможностью увидеть собственные резервы и задействовать их с целью повышения оплаты труда и обеспечения карьерного роста. Ответственность за оценку работы сотрудников, определение необходимого вознаграждения за конечные результаты целиком возлагается на менеджеров. При этом уровень оценки во многом предопределяется условиями – внутренними факторами. На показатели конечных результатов труда работников в разной степени могут оказывать влияние различные факторы, среди них: естественно-биологические, социально-экономические, технико-организационные, социально-психологические и многие другие, и поэтому их необходимо учитывать при оценке персонала.

В числе таких факторов необходимо отметить: условия труда, профессионализм, отношение к труду, необходимость ориентации персонала на получение максимально высокой прибыли; повышенный уровень психологического и социального напряжения персонала; высокий риск стрессовых ситуаций; показателем качества работы персонала является оценка потребителем деятельности персонала (зависимость от клиентов); характеристика деятельности персонала зависит от временных показателей оказания услуги; интенсивная коммуникативная нагрузка; готовность персонала к переменам, умение прогнозировать изменения, стремление постоянно учиться и другие. Однако, такие явления в использовании персонала, как текучесть и стабильность, в немалой степени влияют на конечные результаты труда и зависят от внешних факторов. К внешним факторам следует отнести трудовую миграцию (регулируемую и нерегулируемую), динамику воспроизводства трудовых ресурсов (расширенное, прямое, суженное), состояние экономики (организационно-правовые формы, динамика развития), уровень жизни населения (продолжительность жизни, уровень образования, уровень культуры, здравоохранение и др.).

Выбор и разработка системы оценки персонала должны производиться с помощью тщательного анализа определяющих её факторов, к которым авторы относят: фактор выбора стратегии компании, фактор развития личности персонала, фактор достижения цели, фактор оценки технологической эффективности компании и фактор оценки эффективности управления компанией. Проанализируем каждую группу факторов более подробно:

- а) фактор выбора стратегии компании можно рассмотреть как:
 - анализ внешней по отношению к организации среды (состояние рынков производимых товаров, услуг, труда, уровень конкуренции, кадровая политика предприятий-конкурентов, общественное отношение к труду и трудовые ценности социально-профессиональных групп и т.д.);
 - анализ внутренних возможностей (финансово-экономическое состояние организации, используемые технологии деятельности, содержание труда, и т.д.);
 - анализ стратегии компании (цель, задачи и стратегия развития организации, соответствие структуры персонала организационным потребностям, стратегия управления персоналом в организации);
 - выбор стратегических альтернатив дальнейшего развития организации (рост, ограниченный рост, сокращение, сочетание).
- б) фактор развития личности персонала включает:
 - планирование карьеры;
 - планирование профессионального обучения;
 - формирование кадрового резерва.
- в) фактор достижения цели стоит рассматривать как с позиции предприятия, так и с позиции самого работника:

Целями предприятия в данном случае могут являться: поиск и отбор новых работников, поощрение правильного и корректировка неправильного поведения персонала и обучение персонала. Целями работника могут являться: мотивация и определение способа повышения личной эффективности. Эффективность деятельности организации зависит от того, насколько цели организации и работника совпадают.

- г) фактором оценки технологической эффективности компании, на наш взгляд, является повышение эффективности работы персонала.
- д) фактор оценки эффективности управления компанией, включает:
 - оптимизацию организационной структуры (количественная, качественная структура персонала и ее соответствие организационным потребностям);
 - оценку управления (качественный уровень функций управления, стили руководства, корпоративная культура и т.д.)
 - оптимизацию управленческих технологий;
 - контроль эффективности персонала.

Факторы, определяющие оценку персонала компании, включают в себя пять оценок взаимосвязанных компонентов: деловых качеств персонала, личных качеств, мотивационного потенциала, компетенций, лидерских качеств (руководителей и специалистов в кадровом резерве компании).

При оценке персонала, как фактора выбора стратегии компании, представляется целесообразным акцентировать внимание на оценке деловых качеств руководителей, специалистов и рабочих.

Деловые качества персонала – личностные особенности сотрудников, отражающие их готовность выполнять определенную работу. Деловые качества включают: конкретные способности; мотивационные стремления; психические свойства, необходимые для выполнения определенной работы.

Набор признаков деловых качеств и их удельной значимости у данных категорий работников различается вследствие того, что руководители должны оцениваться не только как специалисты, но и как организаторы, воспитатели своих подчиненных. Отбор признаков оценки деловых качеств произведен с учетом требований Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих к профессионально-квалификационной подготовке работников.

Оценку деловых качеств специалистов и рабочих следует проводить с учетом следующих семи признаков:

1. Компетентность (удельная значимость – 0,33).
2. Способность четко организовывать и планировать свой труд (0,07).
3. Ответственность (0,25).
4. Самостоятельность и инициатива (0,14).
5. Способность осваивать новые вопросы и использовать новые методы в работе (0,08).
6. Работоспособность (0,08).
7. Способность поддерживать контакты с другими работниками (0,05).

Оценку деловых качеств руководителей следует проводить с учетом следующих восьми признаков:

1. Компетентность (удельная значимость – 0,24).
2. Способность четко организовывать труд подчиненных (0,17).
3. Заинтересованность и инициатива в работе по внедрению новой техники, совершенствованию технологии, улучшению организации труда (0,07).
4. Способность воспитывать деловые качества у сотрудников (0,11).
5. Способность быстро и самостоятельно принимать обоснованные решения (0,13).
6. Умелое сочетание в работе государственных интересов и интересов предприятия (0,11).
7. Собранность, личная дисциплина, пунктуальность (0,07).
8. Способность поддерживать контакты с другими работниками (0,10).

Деловая оценка персонала позволяет: установить место сотрудника в организационной структуре; разработать программу развития сотрудника; определить критерии и размера оплаты труда.

Деловые качества являются обобщенной, косвенной характеристикой, свойственной данному работнику результативности в любом трудовом начинании, поскольку выявить эти качества можно лишь через их проявление в работе, по накопленным наблюдениям. Они могут совершенствоваться в результате профессиональной подготовки и обучения руководителей (специалистов). В рамках деловой оценки проводят как текущую оценку персонала, так и итоговую, осуществляемую в конце длительного межаттестационного периода. Расчет показателей по выработанным параметрам позволяет выявить тенденции к изменениям в различных сторонах деятельности работника, своевременно предпринимать меры по повышению квалификации, а также прогнозировать изменение результатов деятельности.

При оценке персонала, как фактора развития личности, рассмотрим оценку личностных качеств руководителей, специалистов и рабочих.

Личностные качества персонала это индивидуальные особенности сотрудников, включающие их деловые качества и свойства личности, не имеющие непосредственного отношения к выполняемой профессиональной деятельности.

Личностные качества отличаются стабильностью и имеют большое значение для успешного овладения профессией. Могут быть охарактеризованы как производные движения, действия, поступки, на степень и длительность проявления которых влияют типологические особенности высшей нервной деятельности.

Оценка личностных качеств персонала – составная часть оценки результативности труда. На этом этапе учитываются: общие свойства личности и специфические свойства личности, определяемые характером конкретной профессиональной деятельности. Личностные качества представляют собой особенности поведенческой психологии индивида, определяемые заложенными в нем типом характера и видом темперамента.

Темперамент – это совокупность индивидуальных особенностей личности, характеризующих динамическую и эмоциональную сторону ее деятельности. Знание темперамента необходимо, т.к. это позволит оценить соответствие работника выполняемой деятельности, возможность определить род деятельности, в результате осуществления которого человек сможет наиболее полно реализовать свои природные способности, в том числе физические и умственные.

Другим личностным качеством работника является *характер*, то есть совокупность устойчивых психологических свойств, определяющих линию поведения человека, его отношение к делу, вещам, другим людям, самому себе. Если темперамент – природное свойство индивида, то характер – свойство, формирующееся под воздействием темперамента, социальной среды и конкретных условий. Согласно второму критерию оценка уровня трудовых возможностей работника предполагает два потенциала, которые позволили бы с достаточной степенью объективности оценить способность человека к выполнению той или иной трудовой функции.

При оценке личностных качеств работника могут возникать следующие проблемы: иногда смешиваются объективные данные (показатели) с самими качествами (например, диплом с реальными знаниями); постоянные качества не выделяются по отношению к тем, которые проявляются за какой-то период, в какой-то конкретной ситуации; нередко в большом числе частных признаков как бы исчезает укрупненная оценка.

При оценке персонала, как фактора достижения цели, рассмотрим оценку мотивационного потенциала всех категорий персонала, в том числе руководителей, специалистов и рабочих.

Давая пояснения по поводу этого определения, В.И. Шкатулла пишет о том, «что мотивационная цель состоит в том, что сама по себе оценка является важнейшим мотивом поведения». С последним можно полностью согласиться, так же как и с тем, что практически все оценки могут – в зависимости от того, кто ими пользуется, – иметь как мотивационное значение, так и значение инструмента управления, информационного параметра и т.д. Однако при этом необходимо вернуться к назначению такого рода определений. Если речь идет о классификации – т.е. способе разделения всей совокупности методов оценки на определенные группы по каким-либо основаниям, то достаточно очевидно, что приводимые В.И. Шкатуллой определения не в полной мере отвечают этой цели, поскольку любой вид оценки можно отнести практически к любой из трех групп.

Если в результате оценки установлено соответствие работника целям и задачам и нет необходимости ни смещать его с занимаемой должности, ни применять любые другие меры наказания или поощрения, – в этом случае нужно признать, что проведение оценки не было ошибочным и соответствующие средства не истрачены напрасно. Данный результат оценки показал, что работник не только отвечает необходимым требованиям, но, что не менее важно для организации, целесообразно оставить его на данном рабочем месте и не искать ему замену. То обстоятельство, что руководство организации не сочло возможным его повысить, означает, что это не пойдет на благо организации и что на другой (более высокой) должности он не будет так полезен организации, как полезен на своем месте. Исходя из этих соображений, оценка, которая закончилась сохранением человека в его должности, вполне результативна и отвечает общей задаче – эффективному подбору и использованию кадров.

Рассмотрим материальную и социальную оценки при описании мотивирующего влияния результатов оценки. Причем доля и роль каждой у отдельного работника зависит от его индивидуальной жизненной концепции.

Материальное вознаграждение за труд является главным средством мотивационного воздействия на работника. От него зависит заинтересованность в работе, поскольку получение средств составляет основной источник удовлетворения материальных и других потребностей.

Социальная оценка результатов труда заключается в том, что человек всегда явно или скрыто, претендует на признание значимости его труда для организации, для общества. В этом заключается стремление удовлетворить социальную потребность – иметь определенный статус среди окружающих.

В процессе управления деятельностью людей чрезвычайно важно показать каждому его значимость для организации, для общего дела. Необходимо каждому работнику, какую бы должность он ни занимал, показать его конкретное участие в конечном результате деятельности организации. Нельзя оставлять работника незамеченным, в рамках восприятия им своей работы только как процесса, без ориентирования его на конкретные результаты и на перспективу своего профессионального роста.

При оценке персонала, как фактора оценки технологической эффективности компании, рассмотрим оценку компетенций для руководителей, специалистов и рабочих. Из существующих определений наиболее точно, на наш взгляд, отражает сущность и содержание данной категории следующее: *Компетенции* – это атрибуты личности, которые важны для успешного выполнения профессиональной деятельности на соответствующей позиции, и которые могут быть измерены через наблюдаемое поведение. Компетенции описывают типичное поведение, наблюдаемое, когда сотрудник, имеющий эффективные и превосходные результаты, применяет навыки, знания и мотивы и т.д. к решению рабочих задач для получения результатов. Оценивая компетентность человека, нельзя утверждать, что он ею не обладает, если он не проявляет ее в отношении цели, которая не имеет для него ценности, или же представляется ему недостижимой в данных обстоятельствах/условиях.

Другими словами, *компетенции* – это комплекс определяющих факторов, причин, предпосылок успешности деятельности. Наиболее используемыми на практике компетенциями можно назвать следующие: лидерство, навыки, коммуникации, ориентация на результат, мотивация достижений, умение работать в команде, знание бизнеса, умение эффективно решать проблемы, адаптивность к изменениям, умение помогать другим сотрудникам, подчиненным в профессиональном развитии, умение организовать работу и др. Несмотря на кажущееся сходство, унифицированность основных требований организаций к своему персоналу, для каждой компании и тем более для каждой должности набор необходимых качеств уникален. Набор индивидуальных компетенций сотрудника складывается из корпоративных (базовых), управленческих и профессиональных (технических) характеристик.

Модель корпоративных компетенций – это формализованные стандарты поведения сотрудников, позволяющие им адекватно вписываться в корпоративную культуру и успешно выполнять стоящие перед компанией задачи. Набор корпоративных компетенций универсален для всего персонала организации. При этом, чем выше позиция сотрудника в профессионально-должностной иерархии организации, тем больше у него управленческих и тем меньше технических и профессиональных компетенций. На исполнительском уровне присутствуют только техническо-профессиональные и корпоративные компетенции. Корпоративные компетенции тесно связаны и следуют из ценностей организации, они фиксируются в таких корпоративных документах как Стратегия, Кодекс корпоративной этики и т.д. При всей универсальности набора (перечня) корпоративных компетенций они могут трактоваться по-разному для разных должностных уровней в организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Володин Д.Ю. Критерии и методы оценки научно-технического персонала // Справочник по управлению персоналом. 2002. № 11. С. 72–79.
2. Гарипова Э.Р. Проблема критериев оценки кадров государственной службы // Управление персоналом в системе гос. службы и коммерческих организациях. – Уфа, 2007. С. 67.
3. Дудаева Л.М., Юсупова С.Я. Управление персоналом. – М.: «Юркнига», 2006.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

ИССЛЕДОВАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА СЕЛЬСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Отдельного подхода в исследовании и регулировании требует такой сегмент рынка труда как рынок молодежи (категория от 16 до 29 лет). Исходя из того, что рынок труда охватывает сферу совокупного спроса и предложения наемного труда, и как экономическая категория может быть определен как та часть системы трудовых отношений, которая складывается на стоимостной основе между работодателями и наемными работниками по поводу удовлетворения спроса первых на рабочую силу и потребности вторых в реализа-

ции ее способностей к труду, следует указать, что рынок молодежного труда (рынок труда молодежи) следует рассматривать в широком и узком смысле слова. В первом случае как систему экономических отношений в обществе (регионе) по поводу распределения и трудоустройства молодых лиц. Во втором – он должен характеризоваться соотношением предложения и спроса на трудовые ресурсы молодежи.

В обоих случаях рынок труда молодежи представлен подсистемами рынка рабочих мест и подсистемой рынка предложения труда лиц в возрасте до 30 лет. Указанные подсистемы взаимодействуют между собой посредством объектов рыночной инфраструктуры. К числу последних следует отнести: территориальные и административные органы управления, молодежные биржи труда, различные общественные и самостоятельные молодежные организации.

Рынок труда молодежи на селе как сложная социально-экономическая система, с одной стороны является подсистемой рынка труда в целом, а с другой стороны – подсистемой отраслей сельской экономики. Поэтому изучать ее следует с учетом закономерностей и особенностей развития как комплекса отраслей, так и рынка труда региона.

С позиции структурности рынок труда сельской молодежи необходимо рассматривать с точки зрения его состава и структуры, половозрастного и квалификационного соотношения, отраслевой и территориальной принадлежности.

Говоря о молодежном рынке труда на селе, необходимо иметь в виду, что единого рынка труда сельской молодежи не существует. Это обусловлено отдаленностью сел друг от друга, неразвитостью рынка жилья, дорог, транспорта. Это положение значительно затрудняет работу с молодежью, как в части организации ее труда и досуга, так и в реализации мер по снижению молодежной безработицы. Одновременно надо помнить, что молодежный рынок труда на селе является сегментом общего сельского рынка труда. Поэтому, анализируя его состояние, следует рассматривать общеэкономическое положение на селе, численность и состав сельских безработных, уровень безработицы и ее продолжительность. Все эти параметры неразрывно связаны с формированием занятости молодежи, ее уровнем.

Необходимо отметить, что в силу своей мобильности, молодежь села оказывает влияние и на формирование рынка труда в городах, в связи с тем, что многие профессии и специальности имеют место, как в городе, так и на селе, тем более для значительной части молодежи села устройство на работу в городе предпочтительнее.

Переход к рыночным отношениям значительно обострил проблему занятости молодежи. На селе эта проблема стоит еще более остро, что связано, прежде всего, с резким спадом производства и сокращением рабочих мест в основной отрасли сельской экономики – сельском хозяйстве.

Необходимость исследования молодежного рынка труда на селе обуславливается следующими обстоятельствами. Во-первых, молодые люди составляют более трети сельского населения в трудоспособном возрасте. Во-вторых, они – основной источник формирования трудовых ресурсов страны, поэтому от стартовых условий деятельности молодежи во многом зависит последующее развитие не только экономики, но и общества в целом. Вместе с тем, молодежь является наиболее уязвимой группой на рынке труда.

В численности сельских безработных молодежь в целом по России составляет в течение последних трех лет 36–42%. Устойчивая молодежная безработица наносит большой моральный и психологический урон развитию личности, усиливает социальную напряженность на селе. Длительная безработица ведет к деqualификации, потере профессионализма и снижению мотивации труда у молодых людей. Отказ государства от регулирования важнейших социально-экономических процессов вызвал на селе ряд негативных тенденций. В их число входит резкое снижение уровня жизни сельского населения, уровня общего и профессионального образования молодежи и сужение сферы приложения ее труда. Нерациональное использование молодых трудовых ресурсов сегодня – это потеря качества рабочей силы АПК в ближайшие годы.

Анализ современного состояния и функционирования рынка молодежного труда на селе показывает, что многие поставленные вопросы в этой сфере не решены. Отсюда вытекает важность исследований, связанных с формированием сельского молодежного рынка труда и его регулированием.

Ориентируясь на социально-демографические показатели, мы можем выделить молодежный рынок труда. Последний может быть подвергнут расчленению с целью углубленного изучения функционирования на этом рынке демографических групп молодежи.

Необходимость анализа молодежного рынка труда обусловлена следующими обстоятельствами. Во-первых, молодые люди (16–19 лет) составляют почти треть населения в трудоспособном возрасте. Во-вторых, молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные структуры общества.

Интегрированный рынок труда включает в себя различные частные рынки, сегментированные или по территории, или по группам профессий и специальностей, или по социально-демографическим показателям. При этом интегрированный рынок труда следует понимать не как механическую сумму частных рынков, а как их совокупность, в которой специализированные или локальные рынки взаимодействуют друг с другом.

На состояние рынка труда, и молодежного в частности, помимо социально-экономических факторов, общих для всех видов рынков труда на территории России (спад производства, структурные сдвиги, изменение форм собственности и т.д.) оказывают весомое действие и специфические факторы. Однако молодежь, ориентированная всей предыдущей идеологией, на более интеллектуальный труд и более высокую зарплату, неохотно остается на производстве.

Структура занятости молодежи остается до сих пор не рациональной, сужается сфера приложения труда для молодежи, новые рабочие места практически не создаются. В результате спада производства и разрушения объектов социальной инфраструктуры эта тенденция усиливается, что во многом обуславливает рост безработицы. Молодежь не может трудоустроиться в течение года, а иногда и более, теряя квалификацию, трудовые навыки и уверенность в себе.

Несмотря на то, что молодежь отличается мобильностью, экономическая миграция, как фактор развития молодежного труда, практически не действует.

Анализ состояния молодежного рынка труда показывает остроту сложившейся ситуации. Решая проблемы, связанные с занятостью молодежи, необходимо учитывать те негативные тенденции, которые сдерживают меры по регулированию рынка труда и снижению напряженности. К ним относятся следующие:

- стагнация производства в большинстве отраслей экономики не способствует созданию новых рабочих мест, и повышению качества имеющихся;
- молодежь, ориентированная на хорошие условия труда, неохотно заполняет имеющиеся вакансии;
- подготовка молодежи в учебных заведениях не адекватно требованиям рынка труда, вследствие чего значительная часть выпускников профессиональной школы пополняют ряды безработных;
- низкая профессиональная подготовка молодежи, является главным условием ее не конкурентоспособности на рынке труда;
- в условиях экономического кризиса предприятия и организации не заинтересованы принимать на работу молодежь, которую надо переучивать, и предоставлять ей ряд социальных льгот, особенно женщинам.

Современное состояние рынка труда в РФ отражает неблагоприятную ситуацию в экономике. Падение объемов производства и обесценивание заработной платы делают трудноуправляемым движение рабочей силы, обуславливают рост численности незанятого населения, переход безработицы из скрытой ее формы в регистрируемое, открытое состояние.

Взаимосвязь основных элементов рынка труда молодежи (формирование спроса и предложения на труд молодежи, определение его цены, изучение конъюнктуры и конкуренции) предполагает проявление и функционирование его механизмов как основной формы существования рынка труда вообще.

В качестве объектов рынка труда молодежи выступают: система профессионально ориентации и профподготовки молодых людей, распределение их по сферам деятельности и отраслям производства, обеспечение трудоустройства выпускников учебных заведений, процесс их переквалификации с учетом конъюнктуры на рынке труда, предотвращение массовой безработицы молодых кадров.

К субъектам рынка труда молодежи следует отнести отдельные предприятия (фирмы), а также работодателей предъявляющих конкретный спрос на трудовые ресурсы молодежи необходимого количественного и качественного состава, а также саму трудоспособную молодежь, государственные общественные, молодежные объединения.

Под спросом на молодежном рынке труда следует понимать заявленную потребность предприятий и организаций (работодателей) в труде молодых трудоспособных лиц, обладающих определенными профессионально-квалификационными характеристиками.

Предложение труда характеризуется определенным составом трудоспособных лиц, ищущих работу или доходное занятие. При этом предложение следует рассматривать в разрезе половозрастных категорий трудовых ресурсов, уровня их образования, квалификации и профессиональных возможностей.

Оценка текущей ситуации на рынке труда определяет его конъюнктуру. При этом исходным моментом при его исследовании должна быть количественная оценка предложения труда и спрос на него. В этой связи соотношение последних названных категорий предполагает анализ избытка или дефицита труда на рынке труда.

Важное место в теории рыночного механизма занимает проблема конкуренции, которая сводится к преодолению различий между ставками заработной платы, потребностями работодателей и одновременно способствует совершенствованию трудового потенциала в целом.

Полагаем, что конкуренция на рынке труда регулирует одновременно спрос и предложение на труд. Причем, в конкурентную борьбу вступают между собой как работодатели (в этом случае стоимость труда повышается), так и наемные работники (при этом цена на труд, как правило, снижается).

Рынок труда всегда подвержен действию законов спроса и предложения, как основополагающих законов рыночного механизма.

Закон спроса указывает на обратную взаимосвязь между уровнем реальной заработной платы и спросом на труд. В основе этого закона лежит целесообразное поведение работодателя, поскольку, чем выше стоимость труда, тем в меньшей степени она интересует потребителя. Вместе с тем, не всегда увеличение спроса на труд приводит к снижению ставки реальной заработной платы. Это относится, прежде всего, к работникам редких профессий или остродефицитных специальностей.

Что касается закона предложения, то он отражает взаимосвязь между стоимостью труда (зарплата) и численностью трудовых ресурсов. А именно: с увеличением ставки реальной заработной платы величина предложения труда возрастает и наоборот.

Рынок труда молодежи, подчиняясь всеобщим законам спроса и предложения, имеет и свои существенные особенности как по сравнению с рынком труда в целом, так и другими товарными рынками. Для него характерным является относительно больший объем предложения по сравнению со спросом на трудовые ресурсы. Тем самым можно объяснить, почему уровень занятости молодежи ниже, а масштабы ее безработицы – выше, чем среди других возрастных групп трудоспособного населения.

Для молодежного рынка труда типичным является постепенный переход трудовых ресурсов в неформальный сектор экономики, где жизненные ориентиры и ценности полностью заменяются материальным интересом, реализуемым любым путем и ценой.

Основные концептуальные положения занятости молодежи и регулирования рынка труда должны осуществляться на основе региональных программ занятости молодежи при поддержке и контроле государства. В региональные программы занятости сельской молодежи мы предлагаем включить следующий комплекс мер:

- развитие и поддержку малого молодежного предпринимательства;
- развитие сферы производства в целом, создание новых рабочих мест для молодежи;
- восстановление и развитие социальной инфраструктуры и услуг для населения, что очень важно для создания рабочих мест для молодых женщин;
- совершенствование общеобразовательной и профессиональной подготовки молодежи в целях повышения ее конкурентоспособности на рынке труда;
- снижение доли выпускников общеобразовательных школ среди безработной молодежи, обеспечение получения ими профессионального образования;

- улучшение профориентационной работы среди учащейся молодежи, обеспечение более быстрого реагирования образовательной системы на требования рынка труда;
- обеспечение опережающей подготовки молодежи;
- разработку и внедрение гибких режимов труда для молодежи, способствующих смягчению молодежной безработицы;
- усиление мер по социальной поддержке временно незанятой молодежи;
- разработку направлений по закреплению молодежи на селе в целях обеспечения его демографического оздоровления.

Российский рынок труда отличается; низкой мобильностью, обусловленной многими факторами: особенностями менталитета, отсутствием рынка жилья, отсутствием у населения капитала, сохранением института прописки и др. Неспособность рабочей силы перемещаться вслед за капиталом придают проблемам занятости ярко выраженный региональный характер, что должно определить и характер похода к ее решению.

Анализ системы подготовки кадров выявил значительные ухудшения в этой области, которым способствует неразвитость рынков труда и учебных услуг. Формирование конкурентоспособных работников зависит в первую очередь от уровня профессионального обучения. Чем выше уровень подготовки работников, тем больше гарантий от безработицы и шансов для вторичной занятости. Квалификация работников, соответствующая стандартам современного рынка труда и услуг, не только является средством защиты их от безработицы, но и прямо влияет на инвестиционную привлекательность региона или предприятия.

В целях координации образовательной системы по подготовке молодых кадров необходимо согласовывать планы учреждений профессионального образования и территориальных органов по труду и занятости. Следует также повысить гибкость образовательной системы в целях оперативной организации обучения новым профессиям. Координация действий органов труда и занятости с органами управления образованием по определению объемов и профилей подготовки молодежи в профессиональных образовательных учреждениях, исходя из требований местных рынков труда, является новой задачей, решение которой зависит от их оперативности.

ШЕЛУХИНА Е.А.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК

Становление и развитие рыночных отношений в АПК страны предполагает поиск рациональных и эффективных рычагов проведения аграрной реформы. Агропромышленный комплекс до недавнего времени не нуждался во внесении каких-либо кардинальных изменений в сложившуюся систему бухгалтерского учета. Предприятия АПК функционировали в административно-регулируемой, но относительно устойчивой экономической среде. Централизация управления в верхних этажах иерархии управленческих структур привела к пренебрежению учетно-аналитической работы на местах, сделала ее практически ненужной. Такой уровень учета и аналитической работы вступил в противоречие с новыми требованиями, которые встают перед сельскохозяйственными производителями в условиях рынка. Зарубежная практика, где сельские производители знают только рыночную форму существования, подтверждают необходимость освоения в сельском хозяйстве новой области – управленческого учета [1].

В современных производственных условиях для управления деятельностью хозрасчетных подразделений (центров ответственности) и отдельных видов производства организации необходима информация, которая позволяет оперативно реагировать на отклонения от плановых и нормативных показателей. В условиях рынка, внедрение экономических методов управления, а также необходимость децентрализации управления и созданию центров ответственности в организациях повышается потребность в более оперативном и досто-

верном текущем бухгалтерском учете. Нельзя игнорировать значение того или иного вида учета в обеспечении полезной информацией оперативного управления сельскохозяйственным производством. При совершенствовании любого из них следует учитывать между ними и их взаимообусловленность, взаимозависимость.

При нынешнем состоянии организации и постановки бухгалтерского учета на предприятиях АПК наблюдается с одной стороны, значительная нехватка информации, ее запаздывание, а с другой – большая часть информации, предоставляемой системой всего хозяйственного учета, является абсолютно бесполезной для управления производством. Поэтому специалисты имеют возможность объяснить только уже свершившиеся факты, но не могут определить тенденции развития АПК.

Чтобы устранить указанные недостатки, целесообразно изменить показатели учета, характер и степень их обобщения, а главное формы и способы их представления потребителям. Кроме того, правильные управленческие решения на любой период станут возможным в АПК только при наличии информации, отражающей в динамике результаты деятельности за настоящий и предыдущие периоды по фазам производства, по номенклатуре статей и элементов затрат и в разрезе ее основных номенклатурных групп.

В условиях рыночной экономики существенное значение в системе управления приобретает требование полноты характеристики управляемого объекта и его внешнего окружения. Это требование должно стать исходным условием формирования информации в управлении, а также организации ее сбора и обработки. Отсюда можно сделать вывод, что для системного подхода в управлении раздельный учет, контроль и анализ стоимостных и натуральных показателей недостаточны – необходим контроль и анализ их взаимосвязей. В системе управления все более необходимой становится комплексная бухгалтерская и контрольно-аналитическая информация для установления или выяснения причинно-следственных связей между факторами.

В сельскохозяйственном производстве осуществлять учет, контроль и анализ стоимостных и натуральных показателей важнее, чем в других отраслях народного хозяйства, так как здесь на достигнутые или предполагаемые результаты влияют биологические и природные факторы. На формирование затрат, себестоимость и результаты деятельности организации можно воздействовать не только через стоимостные и натуральные показатели, но и приспособлением к погодным условиям и рациональным использованием биологических особенностей, что можно учитывать только в рамках специальной подсистемы бухгалтерского учета. Основой построения такой подсистемы бухгалтерского учета должна стать теория как статической, так и динамической концепции бухгалтерского учета с преобладанием методологии и методики последней.

Для создания надежной информационной базы управления производством в сельском хозяйстве важное значение имеет налаживание сотрудничества между руководителями, экономистами, агрономами, и другими специалистами, принимающими оптимальные решения по выполнению производственных программ. Все это достигается путем объединения работы всех служб управления организации в единое информационное пространство с целью более эффективного воздействия на управляемую систему в целом. Для этого необходимо создание системы управленческого учета, основной целью которой является всестороннее изучение процесса производства в АПК.

Для эффективного ведения производства продукции сельского хозяйства, повышения ее рентабельности в условиях рынка необходим оперативный анализ и контроль затрат, корректировка производственных планов. Поскольку источником информации для осуществления указанных функций управления является учет, то он должен обеспечивать оперативной, достоверной и уместной (полезной) информацией руководителей предприятия для управления производством.

Отсюда возникает необходимость внедрения прогрессивных форм и методов ведения учета, а также совершенствования в таком направлении, чтобы, во-первых, значительно снизить период и сократить путь документооборота, а также ликвидировать пассивную работу бухгалтера и дублирование бухгалтерских записей; во-вторых, усилить контрольные функции учета, повысить его оперативность, достоверность, действенность, превратить учет в механизм оперативного анализа и управления издержками производства предпри-

ятия. Все это достигается путем выбора и использования наиболее оптимальной модели производственного учета в сочетании с системами учета затрат.

Кроме технологических, природных и агробиологических особенностей производства на организацию эффективной системы учета и внутрихозяйственного контроля затрат влияют организационно-правовые формы хозяйствующего субъекта, формы и виды хозяйствования. Особенно это касается учета производственных затрат по центрам ответственности с целью повышения их ответственности за результаты своей деятельности в условиях самоуправления хозрасчетным подразделением.

Важное значение имеет также соизмерение продукции с затратами и исчисление себестоимости продукции не только в целом по отраслям производства, но и по каждому объекту производства (учета) с тем, чтобы наиболее объективно и оперативно оценивать конечные результаты, вскрывать имеющиеся недостатки и принимать оперативные решения по устранению этих недостатков, а также мобилизовать внутренние резервы в производстве.

Чтобы успешно выполнять современные требования и принципы управления производством в АПК строго по центрам ответственности в условиях рынка, необходимо совершенствовать методы производственного учета, способы исчисления себестоимости продукции с учетом ее качества с целью оперативного анализа динамики затрат и структуры себестоимости по прямым, переменным и совокупным издержкам. Все перечисленное достигается путем организации управленческого учета.

Результаты научных исследований и накопленный практический опыт учета в АПК позволяет создать систему управленческого учета, отвечающую современным требованиям, которая должна учитывать специфические особенности организации и ведения производства сельскохозяйственной продукции в условиях многоукладности рыночной экономики.

При разработке, внедрении и осуществлении управленческого учета ведущая роль принадлежит его информационной базе, основой которой является бухгалтерский учет, имеющий четко определенную систему, унифицированные правила, квалифицированный и ответственный персонал. Поэтому название «бухгалтерский управленческий персонал» вполне правомерно.

По оценкам специалистов, в экономически развитых странах фирмы и компании 90% своего рабочего времени и ресурсов в области бухгалтерского учета тратят на постановку и ведение управленческого учета, в то время как на традиционный финансовый учет уходит только оставшаяся часть. На отечественных предприятиях это соотношение выглядит с точностью до наоборот. Такому положению во многом способствует отсутствие официального признания понятий финансового и управленческого учета в законодательных и нормативных актах, входящих в систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной тенденцией развития управленческого учета является расширение сферы его действий в информационном поле предприятия.

На наш взгляд управленческий учет служит должностным лицам внутри организации, и является информационной базой всех функций управления и способствует координации работы всех экономических служб организации. В этом заключается интегрирующая роль не системы управленческого учета, а управленческой бухгалтерии экономического субъекта.

Результаты научных исследований показали необходимость создания в сельскохозяйственном производстве системы управленческого учета, отвечающую современным требованиям, которая должна учитывать специфические особенности организации и ведения производства продукции АПК в условиях рыночной экономики.

С этой целью нами было предложено создание системы управленческого учета на крупных и средних предприятиях АПК в виде единой службы, объединяющей как централизованный учет, так и процесс контроля затрат и нормирования по центрам ответственности, с выделением работников бухгалтерии и экономистов непосредственно в трудовые коллективы, представленная на рисунке 1.

Внедрение в организацию управленческого учета позволяет решить важные задачи по совершенствованию процесса управления, одной из которых является оптимизация. В результате внедрения управленческого учета создаются реальные возможности для решения задач оптимизации процесса управления. Сюда входят следующие задачи: определение цели, которая при этом должна решаться, подготовка и принятие управленческого решения, текущий и последующий контроль, учет полученных результатов, анализ отклонений. Решение всех этих задач обеспечивает наиболее оптимальную систему применения и реализации соответствующих управленческих решений.

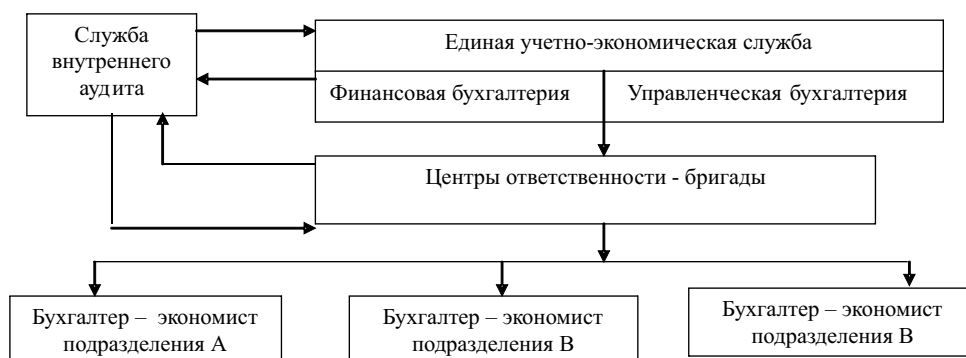


Рис. 1. Схема организации единой учетно-экономической службы

Таким образом, управленческий учет способствует выполнению важнейшей задачи, поставленной перед управлением производственной деятельности – обеспечение данными и показателями внутренних пользователей для выработки, обоснования принятых оптимальных решений по совершенствованию процесса управления.

В системе рыночных отношений организация управленческого учета требует такой постановки учетной информации для целей управления на любом уровне, чтобы она была соответствующим образом подготовлена. Кроме этого, при организации управленческого учета требуется от руководителей, менеджеров и организаторов производства не только высокая компетентность и опыт в конкретных сферах производственной деятельности, но и умение экономически правильно оценить и своевременно отреагировать как на внешние условия развития экономических процессов, так и на смену режима функционирования организации, связанную с изменениями номенклатуры и объема продукции АПК, структурными перестройками.

Кроме того, для организации системы управленческого учета на предприятии, подготовки и сбора информации, установления плановых заданий рекомендуется произвести разбивку структуры предприятия на центры принятия управленческих решений (центры ответственности), выделив четыре центра ответственности: центр ответственности по доходам, расходам, прибыли, инвестициям. Четкое определение состава центров ответственности позволяет более эффективно внедрить систему управленческого учета.

Выше перечисленные принципы, учтенные при организации управленческого учета, позволят принимать оптимальные решения по совершенствованию процесса сельскохозяйственного производства.

Таким образом, управленческий учет в АПК будет использоваться с целью повышения эффективности системы управления процессами расширенного воспроизводства, себестоимостью, ценообразованием, объемами продукции, маржинальным доходом и прибылью на всех иерархических ступенях организационной структуры и уровнях управления сельскохозяйственных организаций.

Учитывая специфику производства сельскохозяйственной продукции, управленческий учет можно определить как наблюдение, измерение, оценку, регистрацию, обработку и передачу информации преимущественно о затратах и результатах производственной деятельности в интегрированной системе учета, нормирования, контроля и анализа стоимостных и натуральных показателей с целью выявления влияния на достигнутые или предполагаемые результаты природно-биологических факторов и формирования доста-

точной информации внутренним пользователям для оперативного и стратегического управления предприятием по центрам ответственности в обычных, текущих и проблемных ситуациях.

Считаем, что главной целью управленческого учета в сельскохозяйственном производстве должны стать сбор, регистрация и интерпретация экономической информации с целью использования ее для выявления тенденций развития предприятия, выбора различных альтернатив и принятия управленческих решений.

Поэтому именно в системе управленческого учета формируется информация об издержках предприятия, которые являются одними из основных объектов управленческого учета. Управлять затратами возможно при условии их группировки по видам, места возникновения и центрам ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алборов Р.А. Бухгалтерский управленческий учет (теория и практика) / Р.А. Алборов. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2005.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов / М.А. Вахрушина. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002.
3. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика: научное издание / Н. Д. Врублевский. – М.: Финансы и статистика, 2002. 360 с.
4. Жамьянова Н.Ц. Бухгалтерский учет в системе управления сельскохозяйственным производством / Н.Ц. Жамьянова. – М.: Финансы и статистика, 1999.

КАЛЮГИНА С.Н.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ВЫДЕЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ СТРАТЕГИЙ

В рамках многочисленных научных трудов отечественных и зарубежных учёных были проанализированы различные виды стратегий организации. В основном в теоретических и прикладных исследованиях делается акцент на экономических стратегиях предприятия (стратегиях корпорации, бизнеса), содержание и характеристика которых, имеет, как правило, однозначное понимание. При этом в отдельных исследованиях анализируются социальные стратегии, описание которых имеет неоднозначную трактовку, что позволяет по нашему мнению выделить несколько социально-ориентированных направлений и сгруппировать их в четыре подхода: социологический, кадровый, управленческий, комплексный.

Социологический подход основан на формировании механизма реализации функций социального управления. При этом, под социальным управлением понимается совокупность организационно оформленных образований и управленческих связей между ними, осуществление которых позволяет реорганизовать управленческое воздействие между индивидами, социальными группами и другими институтами общества. Это управление охватывает все те объекты и процессы в обществе, состояние которых имеет значимость для жизнедеятельности людей.

Согласно мнению М.В. Удальцовой и И.К. Ларионова под стратегией социального управления в данном подходе рассматривается стратегия социального развития социума на основе выбора им социально – экономической системы и осознания духовной парадигмы общества с учётом внутренних ресурсов и динамики событий во внешней среде [6, 10]. При этом стратегия социального управления отличается значительным разнообразием, поскольку она разрабатывается в отношении конкретной системы того или иного уровня, а следовательно носит индивидуально – неповторимый характер.

Стратегия социального управления может охватывать:

- социальные системы разного уровня, типа, вида.
- социальные блоки в социотехнических системах.

В основном теория и методология разработки стратегии социального управления рассматривается на государственном и региональном уровне и характеризуется рядом особенностей [7].

Первая особенность связана с тем, что обязательным элементом стратегии социального управления являются люди, их группы (сообщества) и возникающие между ними системы отношений. Каждый человек может входить в любую социальную и социотехническую систему и, как правило, не одну, выступая по отношению к ней определённой зоной своей личности (открытая заинтересованность в системе, закрытая заинтересованность в системе, безразличие к системе).

Вторая особенность стратегии социального управления состоит в том, что один и тот же человек, может являться как субъектом управления в ней, так и объектом управленческого воздействия.

Третья особенность стратегии социального управления, состоит в том, что социальные и социотехнические системы характеризуются глубокой взаимосвязью, большим числом уровней иерархии, а также сильной инерционностью, обусловленной традициями, привычками, мировоззрением.

Четвёртая особенность стратегии социального управления состоит в сочетании прямого властного и косвенного управления через распространение в обществе определённых ценностей, а также, по мнению В.А Леванкова, теневого управления через неформальные группы, кланы, номенклатуру, мафиозные группировки или тайного управления через секретные общества, иногда приходящие к открытой власти (большевики в России, фашисты в Германии, масоны в США и Западной Европе).

Пятая особенность стратегии социального управления связана с взаимодействием духовно-мировоззренческих (в том числе религиозных) и материально-принудительных критериев жизненных ценностей и рычагов власти.

Шестая особенность стратегии социального управления это зависимость всех социальных систем от двух крайних полюсов – состояния личности и состояния общества в целом, выбора им социально-экономической и политической системы.

Кадровый подход к выделению социально-ориентируемых стратегий характеризуется разработкой теоретических и прикладных аспектов стратегического управления персоналом организации, что представлено в исследованиях М. Армстронга, К. Хендри, А. Петтигрю, Л. Дайнера, Т. Холдера, Дж. Стори, А.А. Волохова, В.Ф. Богачёва, С.С. Бузановского, С.В. Рогова, А.Н. Петрова и др.

Согласно данному подходу, стратегия управления персоналом (кадровая стратегия, стратегия управления человеческими ресурсами) представляет собой разработанное руководством организации определённое направление действий, необходимых для достижения долгосрочных целей по созданию высокопрофессионального, ответственного и сплочённого коллектива и учитывающих стратегические задачи организации, и её возможности.

Данная стратегия позволяет увязать многочисленные аспекты управления персоналом с целью оптимизации их влияния на сотрудников, в первую очередь на их трудовую мотивацию и квалификацию.

Согласно мнению исследователей, основными чертами стратегии управления персоналом являются:

- её долгосрочный характер, т.к. она предусматривает влияние на социально – психологические аспекты функционирования персонала, которые как правило, требуют длительного времени;
- связь со стратегией организации в целом, т.к. любые стратегические изменения в организационной и производственной сфере неукоснительно связаны с изменениями в деятельности персонала, а также учёт многочисленных факторов внешней и внутренней среды.

При этом, в качестве составляющих стратегии управления персоналом выделяют:

- разработку концепции развития персонала;
- прогнозирование и планирование потребности в персонале;
- подбор, найм, деловую оценку, аттестацию, профориентацию и адаптацию персонала;
- политику занятости в организации;

- формирование механизма управления трудовой мотивацией персонала, разработку новых систем и форм оплаты труда, материального и нематериального стимулирования работников;
- условия и охрану труда, технику безопасности персонала;
- формы и методы регулирования трудовых отношений;
- определение норм и принципов этики в коллективе;
- меры социального развития организации;
- совершенствование системы управления персоналом, включая все составляющие процесса обеспечения её функционирования и др. [11].

Согласно мнению А.Н. Петрова, «социальная стратегия предприятия связана с обоснованием и разработкой программы мероприятий для обеспечения нормального хода процесса воспроизводства рабочей силы на предприятии и сохранения благоприятного микроклимата в коллективе» [9]. Реализация таких программ мероприятий, по мнению автора, способствует повышению производительности труда работников предприятия и, следовательно, влияет непосредственно на протекание производственного процесса. При этом отмечается, что каждое предприятие должно ясно представлять, каким образом и по каким направлениям оно будет развивать профессиональные и творческие способности персонала, которые являются важнейшим фактором, определяющим потенциал успеха. Кроме того, при любом варианте базовой стратегии развития предприятия необходимо учитывать, с помощью каких кадровых ресурсов можно ее реализовать.

В качестве основных компонентов социальной стратегии предприятия А.П. Петров выделяет:

- 1) стратегию развития кадрового потенциала предприятия (планирование потребностей в кадрах, формирование, развитие и сохранения персонала, мотивационный механизм, сокращение персонала предприятия);
- 2) базовую социальную стратегию развития предприятия (совершенствование социальной структуры коллектива, улучшение условий и охраны труда, укрепление здоровья работающих, улучшение жилищно-бытовых и социально-культурных условий);
- 3) целевые социальные программы;
- 4) социальную защищенность работников предприятия [9].

При этом утверждается, что разработка базовой стратегии должна осуществляться с учетом настоящих и будущих возможностей персонала и рассматриваться как непрерывный процесс, при протекании которого необходимо учитывать как количественные (сколько необходимо персонала), так и качественные характеристики.

Кроме того, в рамках разработки методологических основ формирования и реализации кадровых стратегий, отечественными исследователями были проанализированы:

- вопросы формирования этапов стратегического управления персоналом;
- состав функций и организационное оформление системы стратегического управления человеческими ресурсами;
- последовательность разработки и реализации кадровой стратегии;
- возможность адаптации методов SWOT-анализа и сравнения конкурентного профиля для анализа факторов внешней и внутренней среды, влияющих на разработку стратегии управления персоналом и др.

Зарубежные учёные рассматривают стратегическое управление человеческими ресурсами как подход к принятию решений по поводу намерений и планов организации, касающихся стратегии, политики и практики отношений трудового найма, поиска и отбора сотрудников, обучения, развития, управления показателями работы, вознаграждения и трудовых отношений. М. Армстронг утверждает, что стратегия человеческих ресурсов должна быть интегрирована в целом в стратегии бизнеса по вертикали и объединена друг с другом по горизонтали, а следовательно являться основным компонентом бизнес-стратегии организации [1].

При этом стратегия управления человеческими ресурсами, по мнению исследователей данного подхода, обращается к широкому кругу организационных вопросов, связанных с изменениями в структуре и культуре, эффективностью работы организации и ее показателями, соответствием ресурсов будущим потребностям, развитием отличии-

тельных способностей, управлением знаниями и управлением переменами. Она связана как с удовлетворением требований человеческого капитала, так и с развитием способности реализовать процессы, то есть с возможностью эффективно выполнять действия. Социальная стратегия – это способ рассмотрения самых важных социальных вопросов и факторов успеха, и стратегические решения в сфере персонала направлены на то, чтобы оказать серьезное и долгосрочное влияние на поведение и успех данной организации.

Особенностью управленческого подхода является рассмотрение социальной стратегии как способа реализации процесса управления социальным развитием организации.

По мнению И.К. Другова и Е.Н. Ким, социальное развитие предприятия необходимо рассматривать как функцию управления, которая должна осуществляться в соответствии с концепцией стратегического планирования и реализовываться в виде самостоятельной функциональной стратегии скоординированной с общей стратегией развития предприятия.

В рамках данного подхода следует рассматривать и исследования И.А. Ворожейкина, который в качестве основных элементов процесса управления социальным развитием предприятия анализирует такие как:

- условия труда;
- охрану труда и технику безопасности;
- вознаграждение трудового вклада;
- социальную защиту и инфраструктуру в организации;
- социально-психологический климат коллектива и др.

Аналогичный подход характерен для научных взглядов словацких учёных, исследующих вопросы стратегического планирования и имеющих индивидуальный взгляд на содержание социальной сферы организации [3]. Согласно их мнению, стратегия социального развития должна быть частью комплексной стратегии организации, включающей следующие составляющие: долгосрочные цели, условия и основные направления социальной политики организации; механизм их реализации; ресурсное обеспечение; методы совершенствования организации труда; формы использования квалификации работников во внешней среде организации и др.

Согласно мнению Н.Л. Захарова и А.Л. Кузнецова, которое мы полностью разделяем, под социальными стратегиями понимаются конкретные управленческие решения руководства, направленные на выполнение социальных функций организации по отношению к обществу в целом и к различным группам людей, заинтересованных в её существовании [4]. Авторы утверждают, что в процессе реализации социальной стратегии должны решаться внутренние задачи предприятия, определяющие социальные условия труда и задачи, связанные с развитием объектов инфраструктуры организации. Кроме того, на предприятии могут разрабатываться стратегии по отношению к потребителям, органам власти, поставщикам и др. Однако в своих научных трудах А.Л. Кузнецов в качестве социальной стратегии исследует стратегию социального развития организации, составляющими которой являются лишь элементы, определяющие качество трудовой жизни и гуманизацию труда.

В рамках рассматриваемых исследований представлены методологические основы процесса управления социальным развитием организации, проанализированы принципы разработки социальной стратегии и содержание плана социального развития предприятия, показана его роль в повышении экономической эффективности функционирования организации, а также предложена методика оценки уровня социального развития организации и социальный паспорт организации.

Следует отметить, что сторонники данного подхода аналогично другим подходам утверждают, что для стратегии социального развития обязателен самостоятельный характер, который обуславливает, с одной стороны, необходимость в процессе её формирования прохождения всех этапов стратегического планирования и, с другой, – определение для неё наиболее адекватной модели социального развития предприятия.

Вызывает интерес выделение некоторыми исследователями стратегии социальной ответственности организации. Согласно мнению А.Н. Люкшинова, который определяет этот вид стратегии как «стратегию организации по отношению к обществу», она должна быть

ориентирована на все заинтересованные группы социума [8]. К таким группам относятся местные общины, потребители, поставщики, средства информации, группы общественного давления, союзы или объединения, а также работники и держатели акций. Эта многослойная общественная среда, по мнению автора, может сильно влиять на достижение организацией её целей, поэтому организации приходится уравнивать экономические цели с социальными интересами всех групп.

Выделение данного вида стратегии основывается на точке зрения, согласно которой организации должны нести ответственность перед обществом, в котором функционируют, помимо обеспечения эффективности, занятости, прибыли и не нарушения закона. Именно поэтому организации должны направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам. Формирующаяся на этой основе точка зрения, в значительной мере определяемая общественными ожиданиями, сводится к тому, что организациям следует участвовать в таких многочисленных сферах, как защита среды обитания, здравоохранение и безопасность, гражданские права, защита интересов потребителя и тому подобное.

При этом процесс разработки и выбора социальной стратегии данного вида будет включать:

- формулировку основных целей предприятия, его ограничений и прав, при которых эти цели могут быть достигнуты наилучшим образом;
- выбор процесса, посредством которого организация могла бы узаконить и реализовать свои основные цели и права;
- анализ стратегии организации по отношению к обществу включающий несколько направлений: анализ целей, ограничений и внешнего силового поля, в котором действует организация.

С точки зрения комплексного подхода к выделению социально-ориентируемых стратегий «социальная стратегия это направление действий на достижение в долгосрочной перспективе поставленных целей в сфере использования и воспроизводства человеческих ресурсов, а также выполнения социальных функций предприятием за его пределами в условиях революционных перемен в науке, технике и положении человека на производстве и в обществе» [2].

По мнению В. Букреева и Э. Рудык, можно выделить несколько типов социальных стратегий:

- в зависимости от степени принятия принципа социальной ответственности выделяют добровольную (принята предприятием по своей воле) и принудительную (принята под воздействием или принуждением со стороны государственных органов, институтов гражданского общества) социальную стратегию;
- в зависимости от соответствия направлений развития фирмы и компаний-лидеров могут быть регрессивные и прогрессивные социальные стратегии;
- в зависимости от объекта и субъекта социальной стратегии, а также форм их разработки выделяют авторитарный тип и демократический тип социальной стратегии [2].

В качестве основных направлений социальной стратегии представители данного подхода выделяют:

- принятие работниками миссии, целей и ценностей предприятия;
- формирование кадрового потенциала предприятия;
- поддержание рациональной занятости;
- ротацию труда;
- создание новых мотивационных стимулов труда и повышение качества трудовой жизни;
- вовлечение работников в процессы принятия управленческих решений на основе трудовых прав и/или прав собственности;
- сохранение профсоюзов и укрепление их позиций на предприятии;
- изменение позиции менеджмента по отношению к работнику и отказ от авторитаризма в управлении;
- проведение единой социальной стратегии предприятия подразделениях;
- соблюдение международных и национальных социальных стандартов;
- формирование новой культуры предприятия и др.

Таким образом, анализ многочисленных теоретических и прикладных исследований, проведённый автором статьи, показал, что в настоящее время сохраняется дискуссионность и неоднозначность вопросов, связанных с содержанием, процессами формирования миссии, перспективных целей, методов анализа и технологий реализации социальной стратегии организации, что обуславливает необходимость более глубокой разработки концептуальных и методологических подходов, моделей и механизмов стратегического управления социальной подсистемой отечественных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Пер. с англ. Под ред. С.М. Мордовина. – СПб.: Питер 2004. С. 44.
2. Букреева В., Рудык Э. Социальная стратегия предприятия: проблемы выбора. Консультант директора. № 21, 2004. С. 27.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. – М., 1989.
4. Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л. Управление социальным развитием организации. – М.: ИНФРА-М. 2006. С.109.
5. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 1998. С. 53.
6. Ларионов И.К. Стратегия социального управления. – М.: «Данилов и К», 2007.
7. Леванков В.А. Стратегия социального управления. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1998.
8. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 162.
9. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2006. С. 26, 290.
10. Удальцова М.В. Стратегия социального управления и социальный маркетинг. – Новосибирск, 2001.
11. Управление персоналом организации/ Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд. доп. и пер. – М.: ИНФРА-М. 2004.

ГЕРБЕКОВ Н.Б.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ РФ

Почтовая связь является одним из основных элементов социальной инфраструктуры и важным механизмом обеспечения экономических, политических и социальных отношений в Российской Федерации.

Основным концептуальным направлением реализации целей и задач развития рынка услуг почтовой связи, является проведение соответствующей государственной политики в данной области, учитывающей все особенности нынешнего состояния как рынка услуг почтовой связи в целом, так и каждого из сегментов этого рынка, а также значение этого рынка для развития экономики России [1, с. 58]. Весь комплекс мер государственного регулирования рынка услуг почтовой связи должен быть направлен на решение задач всестороннего развития этого рынка.

В мировой практике задачами государственного регулирования рынка услуг почтовой связи являются [5]:

- определение состава универсальных услуг почтовой связи и требований к уровню их качества, контроль за выполнением этих требований;
- защита интересов пользователей услуг почтовой связи;
- определение метода финансирования универсальных услуг почтовой связи;
- ценовое регулирование универсальных услуг почтовой связи (тарифная политика);
- развитие конкуренции на рынке услуг почтовой связи;

- лицензирование деятельности на рынке услуг почтовой связи, контроль за выполнением всеми участниками рынка условий лицензий и регистрационных обязательств;
- определение налоговой политики в отношении рынка услуг почтовой связи.

Как правило, государственное регулирование рынка услуг почтовой связи направлено на гораздо более активное регулирование универсальных услуг, чем неуниверсальных. Основная задача государственного регулирования универсальных услуг состоит в определении и внедрении метода их финансирования, а также в контроле достижения целевого уровня качества этих услуг. Необходимое качество универсальных услуг почтовой связи следовательно должно быть гарантировано на всей территории России, за исключением труднодоступных отдаленных районов, где все параметры универсальных услуг подлежат специальной регламентации. Подобная практика широко распространена в странах, географические особенности которых (в частности, размер территории и наличие больших труднодоступных регионов) схожи с Россией (Канада, Бразилия). Для обслуживаемых адресов письменная корреспонденция должна доставляться до почтового адреса.

Тарифы на письменную корреспонденцию должны быть едиными на всей территории России по категориям почтовых отправлений (почтовые карточки, письма, бандероли, секкограммы, мелкие пакеты; простые, заказные, с объявленной ценностью) и по их весу. Реализация единых тарифов на всей территории России будет возможна после окончания создания федерального государственного унитарного предприятия «Почта России».

При этом необходимо укрупнение ряда городских отделений почтовой связи и доставочных участков, а также в сельской местности целесообразен частичный переход на обслуживание передвижными отделениями почтовой связи.

Параллельно возможно расширение пунктов оказания услуг почтовой связи путем открытия дополнительных пунктов с использованием «франчайзинга». Этот подход активно применяется в мировой практике, так как обеспечивает защиту интересов пользователей услуг почтовой связи путем повышения доступности пунктов оказания услуг и в то же время позволяет снизить затраты оператора универсальных услуг на содержание отделений почтовой связи [3, с. 163].

Задача регионального оператора универсальных услуг на перспективу до 2010 года состоит в достижении указанного уровня качества. Этот уровень качества обеспечит выполнение требований пользователей по контрольным срокам и надежности их выполнения, а также по частоте доставки письменной корреспонденции.

Для достижения этой цели так же требуются операционные изменения в работе организаций федеральной почтовой связи, связанные с автоматизацией центров сортировки почты, оптимизацией магистральной сети, повышением скорости и частоты почтовых перевозок и введением новой системы мотивации для почтового персонала,

Повышение качества предоставляемых почтой универсальных услуг не представляется возможным без модернизации всей деятельности почты, внедрения информационных технологий, современного оборудования и техники. В основе общей модернизации почты лежат две основные задачи: это снижение доли ручного труда и автоматизация производства, модернизация системы перевозки почты и ее доставки до конечного потребителя.

Что касается неуниверсальных услуг, то здесь задача государственного регулирования заключается в создании справедливых условий для конкуренции, стимулирующих развитие рынка услуг почтовой связи в целом.

Реализация целей и задач развития неуниверсальных услуг почтовой связи, с целью создания конкурентной среды на данном рынке, требует проведения соответствующей государственной политики в области почтовой связи, учитывающей все особенности состояния рынка услуг почтовой связи в настоящее время, сложившуюся систему хозяйственных отношений и прогноз развития данного рынка на перспективу до 2014 года.

Задача органов государственного управления в области неуниверсальных услуг почтовой связи заключается в дальнейшем развитии конкурентной среды на рынке услуг. В частности, для обеспечения благоприятных условий развития добросовестной конкуренции в задачи органов государственного регулирования должно входить удаление административных барьеров для выхода на рынок новых организаций почтовой связи.

Для развития конкуренции между федеральными и негосударственными организациями почтовой связи на рынке услуг почтовой связи целесообразно отменить какие-либо льготы, предоставляемые организациям федеральной почтовой связи не связанные с оказанием универсальных услуг почтовой связи.

Деятельность специальной связи федерального органа исполнительной власти, осуществляющего управление деятельностью в области связи, федеральной фельдъегерской связи, фельдъегерско-почтовой связи федерального органа исполнительной власти в области обороны по оказанию услуг в области почтовой связи общего пользования подлежит государственному регулированию в целях обеспечения равных условий конкуренции на рынке услуг почтовой связи.

В целях развития конкуренции необходимо также законодательно передать право заключения хозяйственных договоров с иностранными почтовыми операторами, осуществляющими почтовый обмен в соответствии с актами ВПС, непосредственно государственной почте [2, с. 127]. В настоящее время заключение таких договоров подпадает под действие законодательства в области международных договоров Российской Федерации. Сроки заключения договоров составляют до двух-трех лет, при этом негосударственные организации почтовой связи аналогичные договора заключают напрямую (без участия Правительства Российской Федерации) и намного оперативнее. Таким образом, государственная почта административно находится в худшем по сравнению с ее конкурентами положении.

Схожие административные препятствия на пути развития рынка услуг почтовой связи существуют в отношении использования организациями федеральной почтовой связи недвижимого имущества, а также в сфере совместной деятельности и совместных предприятий с участием организаций федеральной почтовой связи, что связано с их существованием в настоящее время в форме государственных учреждений и государственных предприятий. Указанные проблемы могут быть решены в рамках реструктуризации организаций федеральной почтовой связи и формирования ФГУП «Почта России».

В целях обеспечения условий для развития конкуренции акционерное общество «Почта России» должно быть организовано на рыночной основе. При этом у данной организации почтовой связи с одной стороны расширяются возможности по привлечению инвестиций в конкретные виды деятельности, а с другой – повышается финансовая прозрачность для органов государственного управления.

В качестве стимула развития международного почтового обмена необходимо распространить действие таможенных льгот на все международные отправления, включая экспресс-почту. При этом необходимо сохранить существующий порядок определения органами государственного управления мест и пунктов международного почтового обмена, что обусловлено необходимостью обеспечения недискриминационного характера работы этих пунктов и мест, а также принятия необходимых контртеррористических мер.

В целях активизации конкуренции на рынке услуг почтовой связи доступ к сетям почтовой связи организаций почтовой связи должен по мнению автора осуществляться в соответствии с действующим законодательством на недискриминационной основе.

Для обеспечения условий, способствующих дальнейшему развитию рынка услуг почтовой связи, ввиду необходимости сохранения единой почтовой территории Российской Федерации, а также с учетом международного опыта представляется необходимым пересмотреть подход к лицензированию деятельности в области почтовой связи [4]. Система лицензирования также призвана обеспечить безопасность почтовых отправлений в связи с повышением угрозы терроризма.

Лицензированию подлежит деятельность в области почтовой связи, при этом перечень услуг почтовой связи общего пользования устанавливается действующим законодательством. Деятельность по оказанию этих услуг должна подлежать лицензированию ввиду необходимости обеспечения тайны связи и сохранности почтовых отправлений, а также на основании международного опыта.

Условия лицензий на деятельность по оказанию универсальных и неуниверсальных услуг почтовой связи должны различаться. Видится более целесообразным лицензирование деятельности по оказанию универсальных услуг почтовой связи на основании индивидуальной лицензии. Деятельность по оказанию неуниверсальных услуг почтовой свя-

зи в соответствии с указанным перечнем наименований услуг связи юридические лица и частные предприниматели должны быть в праве осуществлять на основании типовой лицензии.

Система лицензирования также должна обеспечить предоставлению органам государственного управления информации, необходимой для отслеживания параметров рынка услуг почтовой связи по емкости и ассортименту предоставляемых услуг. Для получения полного объема достоверной информации о состоянии рынка услуг почтовой связи система лицензирования должна быть усовершенствована в направлении упорядочения учета всех участников рынка и обязательности предоставления ими статистической отчетности.

Также необходимо пересмотреть систему мониторинга рынка услуг почтовой связи с целью обеспечения наличия более качественной информации о деятельности на рынке услуг почтовой связи, как организаций федеральной почтовой связи, так и негосударственных операторов услуг почтовой связи.

Для обеспечения выполнения требований к качеству универсальных услуг должны проводиться периодические проверки и мониторинг качества услуг. В функции органов государственного управления входит обеспечение проведения таких проверок, а также публикация их результатов. В настоящее время Минсвязи проводит проверки качества универсальной услуги, в частности выполнения контрольных сроков пересылки письменной корреспонденции (универсальной услуги). Кроме того, органы государственного управления должны нести ответственность за принятие мер и применение штрафных санкций к оператору универсальных услуг почтовой связи в случае невыполнения им указанных требований к качеству универсальных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грехов Л. Использование новых информационных технологий в сфере почтовых услуг. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Кирьянов О.Р. «В сфере почтовых услуг – большие перемены» // Издание «Полярная правда», № 95, 2005.
3. Петухов А.Р. Лицензирование почтовых услуг. – М.: «Тетра», 2005.
4. <http://www.ecsocman.edu.ru>
5. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/sect/ml>

ЗАНГИЕВА З.Г.

ФАКТОРЫ И ПОТРЕБНОСТИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Известно, что ипотечное кредитование является важным финансовым инструментом рыночных отношений. Принципиальное значение имеет, что с помощью ипотеки можно решать жилищные проблемы. В России в улучшении жилищных условий нуждается 61 процент семей, а объем ипотечного кредитования по отношению к ВВП составляет 0,3 процента. В США этот показатель превышает 53 процента и даже в бывших соцстранах он выше 25 [2]. Более 80% российских банков не занимаются ипотечным кредитованием и продолжают, в пределах своих интересов развивать ипотечные программы. Ипотечный интерес не стал преобладающим, но имеет характер роста и развития.

Как в целом в стране, так и в регионах есть положительная практика ипотечного кредитования, которая подтверждает, что через него:

- широкие слои населения получают потенциальную и реальную возможность улучшить свои жилищные условия (тем самым снижается социальная напряженность в обществе, вызываемая отсутствием жилья, ее нехваткой, несоответствием современным потребностям и т.д.);

- создается дополнительный источник (наряду с государственным и частным жилищным строительством) финансовых средств, для формирования жилищного фонда, а также реализации доходов (проценты по кредитам, налоги в бюджеты и т.д.);
- расширяется занятость в многочисленных строительных, изыскательных и проектных организациях, что также важно с позиций социально-экономической жизни общества (мотивация включенности большего количества людей в процесс жилищного строительства имеет особое значение для общества и конкретных людей).

Среди исследователей проблем ипотечного кредитования нет таких категорий, которые бы в целом отрицали положительные характеристики. В тоже время весьма серьезные аргументы приводятся в пользу того, что ипотекой, ее расширением якобы нельзя решить проблемы жилья и жилищного строительства. Один из авторов утверждает, что несложный анализ показывает: «введение ипотеки при ограниченных объемах строительства и монополизма в этой сфере – ошибка. Так и получилось: цены очень сильно возросли, жилье стало еще более недоступным. Другой взгляд на общую проблематику ипотеки состоит в оценке доступности кредита с точки зрения его дороговизны или дешевизны. С позиций дороговизны делается вывод о том, что банки «продают» кредит по завышенной ставке, так как идет рост инфляции и процесс укрепления рубля, а это способствует общему повышению стоимости заемных средств. Кроме того, многие заемщики ипотечного кредита оказываются несостоятельными, что также создает дополнительные «угрозы» для банков. В публикациях последнего времени отмечается, что российские банки в целом пересмотрели существующие требования к заемщикам, и сегодня при оценке заемщика банки руководствуются в большей степени, чем прежде, двумя главными критериями – наличием у потенциального заемщика средств для предоставления первоначального взноса (от 20%) и официально подтвержденных стабильным доходом» [3].

По данным Минфина РФ, ипотека, начиная с 2008 года, подешевеет и это будет связано прежде всего с повышением реального курса рубля [1].

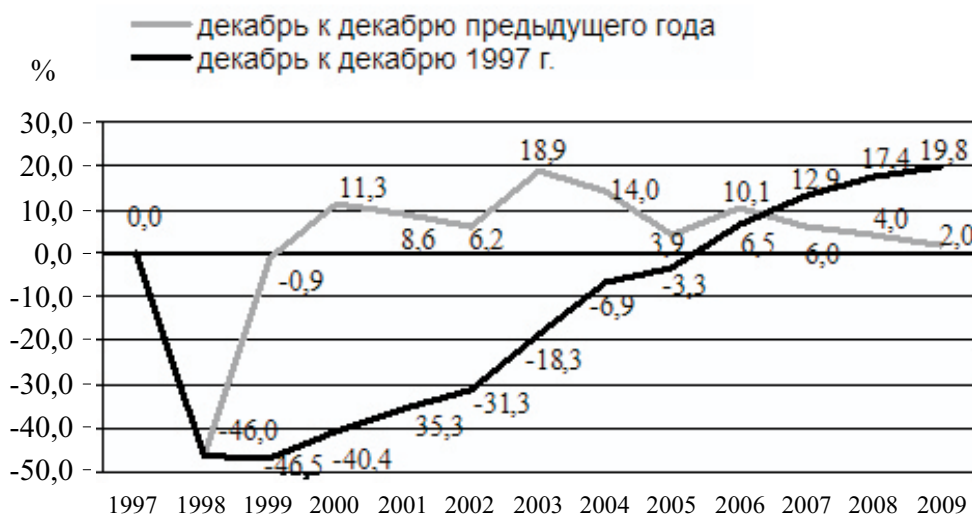


Рис. 1. Повышение реального эффективного курса рубля к доллару США

Источник: Минфин РФ.

Однако дешевеющий в результате укрепления рубля ипотечный кредит тоже вызывает разные оценки. Например, Н. Кирпиченко считает, что расширение масштабов ипотечного кредита при его удешевлении способствует росту цен на недвижимость [4]. Увеличение спроса при постоянном количестве предложения вызывает рост цен, поэтому доступность ипотечного кредита еще не факт доступности жилья. По мнению указанного автора, «процентные ставки по ипотеке должны быть все-таки выше инфляции, а у нас они сейчас явно ниже» [4].

Ужесточение условий ипотечного кредитования не есть единственный и правильный выход из той ситуации, которая складывается в России. Да общий процесс такой, что жилье дорожает быстрее, чем растут доходы граждан, нуждающихся в получении кредита.

По имеющимся данным с помощью ипотечного кредита приобрести жилье может каждая пятая нуждающаяся семья. Вместе с тем снижение «цены» кредита, расширение его рынка и доступности является наиважнейшими ориентирами решаемых проблем. При дорогом ипотечном кредите желающих его использовать всегда будет меньше. Дешевый, т.е. приравненный, примененный к доходным возможностям широких слоев населения, ипотечный кредит возвышает спрос на жилье. В свою очередь возрастающий спрос на жилье стимулирует рост рынка долгосрочного ипотечного кредитования.

Среди главных сдерживающих факторов ипотечного жилищного кредитования нами выделяются:

- высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;
- недостаток доверия заемщиков к организациям, занимающихся ипотечным жилищным кредитованием (особенно после кризиса августа 1998 г.);
- отсутствие опыта организаций, занимающихся ипотечным жилищным кредитованием;
- несовершенство правовой базы, регулирующей положение собственника владеющим жилым помещением, заложенным в качестве обеспечения ссуды и др.

Существенно замедляет развитие ипотеки острый дефицит долгосрочных ресурсов кредитования. Из-за реальной угрозы потерять ликвидность, банки до сих пор проявляют сдержанность в предоставлении долгосрочных ипотечных жилищных кредитов за счет привлечения краткосрочных средств. Одним из немногих источников «длинных» ресурсов для ипотечного кредитования в настоящее время являются внешние инвестиции – средства «Инвестиционного Фонда США – Россия». Нам представляется, что создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит:

- увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;
- активизировать рынок жилья;
- вовлечь в реальный экономический оборот недвижимость в жилищной сфере через механизмы ипотеки;
- создать базу для привлечения в жилищную сферу сбережений населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;
- обеспечить развитие строительного сектора;
- в конечном итоге – окажет влияние на оживление общего экономического роста.

В тоже время в целях становления и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, на наш взгляд, необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, и в первую очередь, в части создания четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщика по кредиту из заложенного жилья;
- создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;
- налоговое стимулирование как граждан-получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков – ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, с другой стороны;
- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;
- создание механизмов социальной защиты заемщиков, как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;
- уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансированию;

- формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ипотечных ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская газета, 19 сентября. 2006 г.
2. Финансы, № 7, 2008 г.
3. Российская газета, 30 июня, 2006 г.
4. Эксперт, № 13, 2008, с. 43.

ГРОМОВ Е.И., ГЕРАСИМОВ А.Н., ПЕРЕПЕЛИЦА И.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В современных условиях разработка основных направлений совершенствования экономического механизма природопользования должно осуществляться с позиций системного подхода, основанного на результатах комплексной оценки сложившейся ситуации в социальной, экономической и экологической сферах конкретного региона. Регулирование отношений в сфере аграрного природопользования необходимо производить на основании всесторонней и полной оценки эколого-экономического потенциала исследуемой территории, с позиций наиболее эффективного и рационального распределения и использования природных ресурсов, оптимизации структуры сельскохозяйственного производства и реализации производственно-экономической, социальной и экологической функций сельского хозяйства [3].

Под экономическим механизмом природопользования в настоящее время понимается составная часть хозяйственного механизма природопользования, который также включает законодательно-правовой и административный механизмы. Непосредственно экономический механизм природопользования представляет собой совокупность экономических инструментов природоохранной деятельности, а именно финансирование природоохранных мероприятий, платность пользования природными ресурсами, порядок ценообразования, страхование, разработка и реализация государственных и региональных программ.

В сложившихся условиях, когда с каждым годом экологическая ситуация, как на уровне отдельных регионов, так и по стране в целом ухудшается, назрела острая необходимость скорейших преобразований, и в первую очередь в сфере эколого-экономических взаимоотношений. При выборе приоритетных направлений совершенствования экономического механизма сельскохозяйственного природопользования необходимо учитывать интересы всех субъектов рынка природных ресурсов и функции государственного управления, регулирующих их деятельность [1].

В настоящее время экономический механизм природопользования является сферой регулирующего воздействия со стороны соответствующих государственных структур, решаемые ими задачи не всегда совпадают с интересами хозяйствующих субъектов. Поэтому при исследовании экономического механизма природопользования основным предметом являются инструменты, используемые государственными органами для регулирования отношений в данной сфере.

Функционирование экономического механизма природопользования в принципе не может строиться с позиций свободного (в классическом понимании) рынка. Это ни сколько не означает, что при этом не могут использоваться рыночные методы и принципы регулирования, однако их применение должно носить отпечаток государственного регулирования. Такой подход связан, прежде всего, с тем, что цели государства в сфере охраны,

использования и распределения природных ресурсов тесно связаны с общественными интересами и не должны быть подвержены влиянию отдельно взятых (или группы) природопользователей.

Таким образом, разработка основных направлений дальнейшего преобразования экономического механизма аграрного природопользования должно основываться на следующих принципах:

- природная среда в сельском хозяйстве является неотъемлемой составляющей при создании стоимости материальных благ и услуг;
- приоритетная роль государства в формировании и развитии экономического механизма аграрного природопользования и экологизации интересов субъектов рынка природных ресурсов;
- соответствие используемых инструментов экономического регулирования аграрного природопользования существующему законодательству в данной сфере;
- совершенствование существующей системы экономического механизма природопользования должно учитывать региональные особенности отдельно взятых территорий, а местное законодательство в сфере природопользования должно соответствовать федеральному;
- в ходе текущей деятельности, а также при реализации конкретных мероприятий, связанных с развитием и совершенствованием существующей системы эколого-экономических взаимоотношений, для планирования и оценки возможных последствий, контролирующими государственными органами необходимо в полной мере использовать имеющийся в наличии экономико-математический инструментарий.

Существующие к настоящему времени теоретические разработки в области экологизации экономического механизма в большинстве своём сводятся к совершенствованию способов возмещения ущерба, причиняемого хозяйствующими субъектами, и определения размеров платежей за использование и загрязнение окружающей среды. Данный аспект экономики природопользования, безусловно, имеет важное значение, так как на практике приходится сталкиваться с ситуацией, когда пользователям природных ресурсов гораздо выгоднее выплачивать денежный ущерб за загрязнение окружающей среды, нежели осуществлять инвестиции в природоохранные мероприятия по закупке специального оборудования, совершенствования технологических процессов, использования экологически чистых продуктов и т.п.

Стоимостная оценка ущерба, причиненного окружающей природной среде, является сложной методологической задачей. Оптимальное решение данной проблемы является одним из первоначальных этапов в разработке организационно-экономических основ эффективного механизма природопользования в современных условиях. Природная среда включает воздушные, водные и земельные ресурсы, которым и наносится, в первую очередь, ущерб в процессе природопользования в форме загрязнения выбросами, отходами производств хозяйствующих субъектов различных сфер народного хозяйства, в том числе и агропромышленной.

В общем виде методика эколого-экономической оценки ущерба представляет собой определенную последовательность взаимосвязанных этапов:

- 1) в зависимости от специфики осуществляемой предприятием деятельности выявляются возможные направления причиненного ущерба природной окружающей среде;
- 2) в рамках выделенных направлений определяются конкретные виды натурального ущерба нанесенного в процессе природопользования;
- 3) производится экономическая оценка причиненного ущерба.

Традиционно выделяются следующие основные направления наносимого ущерба в процессе хозяйственной деятельности предпринимательскими структурами. Так, в промышленности это физическое разрушение и ускоренный износ зданий, сооружений, оборудования, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, водоемы и почвы, и как следствие ухудшение экологической обстановки, рост заболеваемости и смертности населения. В сельском хозяйстве причиненный природной среде ущерб приводит к снижению урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства, загрязнению сельскохозяйственных угодий и др. Экономические потери в данном случае складываются

из дополнительных затрат на восстановление земель, потери от снижения урожаев и качества сельскохозяйственной продукции.

Интенсификация сельскохозяйственного производства тесно связано с использованием современных средств удобрения почв и защиты растений, применение которых зачастую приводит к увеличению концентрации токсичных элементов, как в почвенном покрове, так и в сельскохозяйственных продуктах. Следовательно, рассматривая конкретные мероприятия повышения эффективности сельхозпроизводства, необходимо учитывать степень насыщения почвенного покрова соединениями азотных, фосфорных и калийных удобрений и не доводить до верхнего ограничительного предела содержание нитратов в почве.

В результате хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса наносится непосредственный ущерб не только природной среде, но имеет место и экономический ущерб, который равен сокращению доходов общества из-за ухудшения состояния конкретного природного ресурса (водоема, почвы, атмосферного воздуха) или вредного влияния на него загрязнениями.

В сложившихся условиях явно будет недостаточным лишь совершенствование системы платежей за использование природно-ресурсного потенциала, требуется принципиально новый подход к определению взаимоотношений общества и окружающей природной среды, который должен базироваться на новейших достижениях ученых в области природопользования, учитывать характерные особенности конкретных территорий со своими экономическими условиями, ресурсами, традициями и т.д.

В рамках совершенствования экономического механизма аграрного природопользования не менее важным направлением является развитие экономических и правовых инструментов рационального землепользования. Система мер регулирования использования земельных ресурсов в настоящее время требует основательной доработки, в первую очередь, в области компенсационных выплат при изъятии земель для государственных и общественных нужд, введения жестких экономических и правовых санкций за экологические нарушения, совершенствование методики оценки земель в зависимости от их качества, назначения, расположения и другое [2].

Большое значение система рационального и эффективного землепользования имеет для регионов с развитым аграрно-промышленным комплексом, так как земля является основным средством производства для сельскохозяйственных предприятий. Механизм функционирования такой системы должен формироваться с учетом правовых, экономических, социальных и экологических особенностей распределения, использования и охраны земельных ресурсов, как на уровне отдельно взятого хозяйствующего субъекта, так и на уровне региона в целом. Совершенствование механизма регионального землепользования необходимо осуществлять в соответствии с принципами устойчивого развития, целевого использования земельных ресурсов, а также многообразия форм хозяйствования в условиях рыночной экономики.

В методологическом аспекте эффективность функционирования механизма регионального землепользования определяется как состоянием и структурой земельных ресурсов, так и особенностями природных, экологических, социально-экономических условий региона, а также спецификой агропромышленного производства, разнообразием форм и типов организации сельского хозяйства. Следовательно, повышение эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве зависит от множества разнообразных факторов, которые условно можно подразделить на следующие группы:

1. Многообразие форм собственности и хозяйствования на земле.
2. Разработка и использование научно обоснованных систем земледелия.
3. Совершенствование инструментов экономического механизма природопользования.

Таким образом, землепользование представляет собой сложную социально-экономическую и экологическую систему, выполняющую особую целевую функцию и, следовательно, имеющую особый механизм функционирования и развития. Данная система регулируется с помощью объективно взаимосвязанных правовых, экономических, административных и экологических методов, средств и приемов воздействия государства на субъекты землепользования, посредством которых обеспечиваются условия для эффективного и экологически безопасного использования земельных ресурсов и их охраны.

Совокупность методов, средств и приёмов регулирования землепользования можно подразделить на две группы – административно-правовые и эколого-экономические.

Первая группа методов (административно-правовые) включает в себя совокупность нормативно-правовых актов и приемов регулирования условий, требований и способов использования земельных ресурсов. Объектом регулирования являются земельные участки, а в качестве предмета регулирования выступает порядок предоставления, изъятия для личных и общественных нужд, установление предельных размеров земельных участков для субъектов различных форм собственности и хозяйствования, порядок регистрации их прав, решения земельных споров и т.п.

Таким образом, важнейшей составляющей механизма регулирования землепользования является наличие надежной и эффективной нормативно-правовой базы, которая бы способствовала принятию управленческих решений, исходя из взаимной экономической и экологической заинтересованности, как пользователей земельных ресурсов, так и общества. На общегосударственном уровне должны быть законодательно закреплены нормы, всесторонне определяющие основы государственной земельной политики, порядок и процедуру предоставления и изъятия земельных участков из состава государственных земель, а также положения, обеспечивающие правовые и экономические гарантии владения и пользования землей, приоритет стимулирующих экономических мер по улучшению использования земель и их охране.

Вторая группа методов (эколого-экономических) сориентирована на регулирование землепользования в условиях рыночной экономики в рамках государственной земельной политики посредством системы экономических и экологических мер воздействия на обеспечение прав землевладельцев и землепользователей, установление социально справедливых и экономически приемлемых платежей за землю, экономическое стимулирование рационального и эффективного землепользования, введение экономических санкций за нерациональное использование и ухудшение экологического состояния земельных участков, на защиту земель сельскохозяйственного назначения от порчи, загрязнения, снижения плодородия почвы и обеспечение экологического равновесия в агроэкосистемах.

Экономическая система мер по рациональному и эффективному распределению, использованию и охране земельных ресурсов тесно связана с административными, экологическими, организационными, социальными и другими элементами механизма природопользования, базирующихся на четко установленной правовой основе. Данная система мер проявляется в налоговой, ценовой, финансово-кредитной политике государственного регулирования землепользования в условиях многоукладной экономики. Эффективность экономических способов регулирования взаимоотношений землепользователей и государства определяется используемой системой стоимостных показателей (земельный налог, плата за охрану и воспроизводство земельных ресурсов, плата за изменение целевого назначения земель, экономическое стимулирование рационального использования земель, регистрационные сборы, штрафные санкции и т.д.), обеспечивающих необходимые условия для рационального использования природно-экологического потенциала данной территории, в том числе и земельных ресурсов.

Таким образом, в современных условиях результаты реформирования аграрной сферы региональной экономики во многом зависят от направлений совершенствования экономического механизма сельскохозяйственного природопользования, регулирующего распределение, рациональное использование и охрану природных ресурсов, а также создания равных для всех субъектов природопользования экономических условий за нанесенный ущерб окружающей природной среде (загрязнения, выбросы и т.п.) в процессе хозяйствования. При выборе приоритетных направлений и разработке комплекса мероприятий по совершенствованию экономического механизма аграрного природопользования необходимо помнить, что его развитие должно строиться на принципиально новом подходе, учитывающем сложившиеся тенденции агропромышленного производства. В условиях, когда техногенная нагрузка на природную среду постоянно увеличивается из-за роста интенсификации сельскохозяйственного производства, применения новейших технологий и техники, особенно актуальной является проблема обеспечения рационального использования и воспроизводства природных ресурсов и охраны окружающей среды при минимальных

эколого-экономических издержках, что невозможно без заинтересованности субъектов природопользования. Таким образом, эколого-экономический механизм аграрного природопользования должен стать неотъемлемой частью всей хозяйственной системы регионального агропромышленного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев А.В. О мерах по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 1.
2. Путин В.В. Реализация национального проекта «Развитие АПК» // АПК: экономика, управление. 2006. № 7.
3. Федеральный закон РФ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ.

ИЗМАЛКОВ С.А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СООТНОШЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ХОЗЯЙСТВ АГРОБИЗНЕСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЗЕМЛЕВЛАДЕНИЯ И ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Экономическая эффективность отдельного сельскохозяйственного предприятия показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, другими словами, отдачу совокупных вложений. В сельском хозяйстве это получение максимального количества продукции с единицы площади при наименьших затратах живого и овеществленного труда.

Различают эффективность производства как чисто экономическую, так и социально-экономическую. Социально-экономическая эффективность представляет собой степень удовлетворения потребностей населения за счет создаваемого продукта. Она также направлена на повышение уровня жизни населения, улучшения условий труда, увеличения свободного времени человека. Экономическую и социальную стороны эффективности производства не следует противопоставлять друг другу. Они находятся в органическом единстве.

В экономической литературе выделяют следующие критерии экономической эффективности: технологические, экономические, социальные и экологические.

К технологическим критериям относят: количество внесенных органических и минеральных удобрений, уровень мелиорации земель, рациональные севообороты, прогрессивную обработку почвы, эффективную систему семеноводства, использование ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Экономическим критерием землепользования является получение валового дохода в расчете на один гектар земельных угодий в случае, если собственник земли и работник представлены в одном лице, или прибыли, когда для ведения хозяйства привлекаются наемные работники.

К социальным критериям могут быть отнесены: устойчивость существующей социальной структуры сельских обществ, обеспечение добровольности отказа от земельных участков, возможность получения каждым взрослым жителем села участка для создания собственного хозяйства, получение стабильного дохода от своего участка земли (доли), возможность беспрепятственного манипулированием своей земельной собственностью.

Экологические критерии определяются сохранением естественного плодородия почвы, оптимальной ее структурой, их улучшением. Сельское хозяйство играет важную роль в сохранении плодородия почв и охране земель от эрозии и других негативных явлений природного и техногенного характера. Село выполняет важные демографические функции, включающие расширенное воспроизводство физически и духовно здорового поколения и компенсацию суженного воспроизводства населения в городах. Оно призвано сохранить специфический сельский образ жизни, национальный духовный менталитет – морально-

нравственные устои, обычаи, обряды, народные традиции. Эти непродовольственные аспекты имеют характеристики общественных благ.

Исходя из экономической оценки эффективности землевладения и землепользования необходимо отдавать предпочтение совокупности показателей, характеризующих уровень прибыльности и товарности сельскохозяйственного производства [1].

К таким показателям следует отнести:

- выручку от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий или пашни;
- долю товарной продукции в структуре произведенной валовой продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий или пашни;
- прибыль от реализации продукции сельского хозяйства в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий или пашни.

На основании вышеизложенного, предлагаем дополнить уже существующую систему показателей еще одним, а именно – уровнем социализации земли. Уровень социализации земли – показатель характеризующий долю рентного дохода собственника земли в общем доходе арендателя, выраженный в процентах в расчете на один гектар арендуемой земли. Данный показатель характеризует, прежде всего, социально-экономическую составляющую деятельности хозяйствующего субъекта, что в свою очередь можно расценивать как один из факторов конкурентоспособности того или иного арендателя. Следовательно, он может быть рассмотрен при изучении эффективности землевладения и землепользования.

И.Н. Буздалов в своей статье «О «преимуществах» и «устойчивости» различных категорий хозяйств агробизнеса: теория и практика» говорит, что «относительно стабильными и эффективными являются разработки по оптимальным размерам сельскохозяйственных предприятий, осуществляемые в более или менее стабильных политических и социально-экономических условиях, при высоком техническом и технологическом уровне производства. Хотя по развитым странам средние размеры ферм имеют огромные различия, внутристрановые оптимумы, сложившиеся к началу XXI в., с теми или иными коррективами сохраняются, по меньшей мере, на ближайшую перспективу.

И до этого за последнее десятилетие средний размер ферм по земельной площади в странах ЕС увеличивался ежегодно всего на 1,6%, в США – на 1,2%. Причем в меньшей степени увеличивались или почти не менялись размеры более крупных ферм, с реализацией, например, в США, продукции на сумму свыше 100 тыс. долл. в год, и в большей степени – более мелкие фермы, со среднегодовым объемом реализации продукции на сумму от 1 до 10 тыс. долл.»

Однако, независимо от конкретных, оптимальных для данных условий различных категорий или типов сельскохозяйственных предприятий принципиальным, с точки зрения аграрной теории и практики эффективного ведения хозяйства, является общий вопрос о крупном и мелком производстве в отрасли. В концептуальном, методологическом плане А.В. Чаяновым этот вопрос в 1928 г. ставился следующим образом: «Ранее связанные с нашей проблемой вопросы трактовались в плоскости сравнения преимуществ крупной и мелкой формы хозяйства. Как известно, этому, до сих пор незаконченному спору, неправильному по своей постановке, было посвящено два десятилетия напряженной работы русской экономической мысли.

Основная ошибка этого спора заключалась в неправильной постановке обсуждаемого вопроса. Противопоставляя мелкое крестьянское хозяйство крупному капиталистическому, вели спор о крупном и мелком земледелии, т.е. беря только количественное сопоставление. В то же время по существу трактуемой проблемы противопоставлять нужно было не количество другому количеству, а различные качества друг другу.

Вопрос, в сущности, шел не о борьбе крупной и мелкой формы производства в сельском хозяйстве, а, с одной стороны, о сравнительной выживаемости и устойчивости капиталистического земледелия, основанного на наемном труде и семейного крестьянского трудового хозяйства, качественно отличного от первого как по своей структуре, так даже по основному пониманию выгодности хозяйственных начинаний, с другой стороны. Внимательное рассмотрение вопроса с несомненностью показывало, что качественные свойства трудового хозяйства в значительной мере покрывают его количественную «слабость» [2].

Нельзя отрицать тот факт, что не может быть выработано уникального (оптимального) размера землевладения и землепользования, поскольку природные, человеческие и иные ресурсы сосредоточены в разных районах, в разных странах неодинаково, так для Японии, например, средний размер фермы по земельной площади составляет 1,3 га, а крупного сельхозпредприятия – 100 га, для Австралии средний размер ферм составляет 4000 га, крупным же предприятием считается предприятие имеющее не менее 15000 га.

Рациональные размеры сельскохозяйственных предприятий и их производственных подразделений, установленные для данной зоны и соответствующего производственного направления, способствуют росту экономической эффективности производства.

В исследовании Е.И. Семеновой «Экономическая эффективность деятельности агрохолдингов», где анализу подверглись 300 лучших сельскохозяйственных предприятий России Клуба «АГРО 300» отмечается, что в среднем на 1 предприятие списка рейтинга приходится 9655,41 га земли. В целом предприятия были разбиты на 5 групп в зависимости от размеров сельскохозяйственных угодий. У предприятий 1 группы площадь сельскохозяйственных угодий ниже в 2,78 раза, чем в среднем на одно предприятие и составляет 3470,71 га в среднем по 1 группе. В этой группе 60% предприятий. Анализ данных показывает, что с ростом размеров предприятий (группы 4 и 5) основными организационными формами являются акционерные общества, при этом по эффективности они уступают сельскохозяйственным кооперативам, представленным также в этих группах. Сельскохозяйственные кооперативы являются наиболее рентабельными в каждой из групп и в целом по выборке, что подтверждает эффективность данной организационно-правовой формы. Уровень рентабельности растет вместе с ростом размера предприятия, наиболее высокий он у предприятий 3 и 4 групп, в 5 группе он снижается, т.е. снижается эффективность при чрезмерном росте размеров предприятий.

Наиболее высокий уровень рентабельности у государственных и муниципальных унитарных предприятий 3 группы – 87,10%. В 4 и 5 группах нет предприятий с государственной собственностью.

Показатель стоимости основных фондов в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий характеризует уровень интенсификации производства. Наиболее высокий он у предприятий 1 группы – 49,16 и у государственных предприятий – 31,65. С ростом площади сельскохозяйственных угодий также снижается выручка в расчете на 1 работника и в расчете на 1 га сельхозугодий, что говорит о снижении эффективности используемых ресурсов.

Относительно Ставропольского края исследования о зависимости экономических показателей от размера сельскохозяйственного предприятия проводились рядом экономистов. Однако наибольший интерес, на наш взгляд представляет, анализ Рубежной А.А. В данной работе была проведена группировка сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края за 2004 год.

Все включенные в группировку хозяйства были распределены по группам в зависимости от размера посевной площади зерновых культур. Данная группировка показала, что чем больше посевная площадь зерновых культур в хозяйстве, тем больше урожайность и, соответственно, меньше себестоимость 1 центнера зерна. Так, в хозяйствах, относящихся к группе с размерами посевной площади зерновых до 100 га, себестоимость 1 центнера зерна в 1,4 раза выше, чем в хозяйствах с посевной площадью от 4001 га и выше. Это сказалось и на сумме полученной прибыли. В 2004 г. хозяйства с посевной площадью от 101,0 до 500,0 га получили 0,2 тыс. руб. прибыли на один гектар посевов, что на 1,8 тыс. руб., или почти в 10 раз меньше, чем предприятия, отнесенные к группе с размерами посевов от 3001,0 до 4000,0 га. Как результат этого, уровень рентабельности производства зерновых культур группы от 101,0 до 500,0 га составил 9%, что в 7 раз меньше, чем в сельхозпредприятиях группы от 3001,0 до 4000,0 га.

Проведенные группировки количественно подтверждают преимущества крупнотоварного производства. В связи с тем, что крупные сельскохозяйственные организации имеют больше возможностей контролировать рынок (направлять средства на рекламу, обладают преимуществами при заключении контрактов на поставку продукции, так как многие торговые и перерабатывающие предприятия рассматривают крупные хозяйства как более стабильные, и т.д.), мелкие не интегрированные и некооперированные фермы, действующие

в той же рыночной нише, обречены на сокращение производства при отсутствии политики государственного протекционизма.

Мелкие же хозяйства, чтобы иметь достаточную результативность, должны кооперироваться для усиления контроля над рынком, интегрироваться с крупными, найти свою нишу вне сферы деятельности крупных хозяйств (вытек товаров особых свойств для специфических групп потребителей).

По мнению Р.Э. Прауста, «общепризнанной закономерностью развития современной аграрной экономики является тенденция роста объемов товарного производства в крупных сельскохозяйственных предприятиях корпоративного типа. Эта тенденция наиболее отчетливо просматривается на примере крупнейшей аграрной державы мира – США. К началу XXI в, на долю 9% самых крупных американских сельскохозяйственных предприятий корпоративного типа приходилось почти 77% стоимости всей реализованной продукции».

Вместе с тем неоспорим и тот факт, что не существует стран, регионов и более менее крупных сельскохозяйственных территорий, где бы сельское хозяйство было представлено только малым или только крупным агробизнесом, только семейными или только корпоративными сельскими хозяйствами. Мы всегда и везде имеем дело с сочетаниями этих двух типов агробизнеса, с различными соотношениями и вариантами их взаимодействия, в том числе и в форме рыночной конкуренции. Практика свидетельствует, что вместе с ростом производительных сил страны, региона, отдельной территории все большую роль в аграрном производстве этих территорий начинает играть крупный корпоративный агробизнес.

Будучи субъектом рыночной экономики с более значительными экономическими, финансовыми и организационными возможностями в сельскохозяйственном маркетинге и модернизации производства по сравнению с малым семейным бизнесом, крупный агробизнес имеет больше шансов в конкурентной борьбе с малым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зорин А.А. Земельная собственность и эффективность землепользования. Дис. канд. экон. наук 08.00.05 г. – М., 2001, с. 64–70.
2. Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. – М.: Новая деревня, 1928, с. 5.

ДЖЕГУТХАНОВ В.В.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕЁ ОЦЕНКА

В современной экономической литературе наряду с понятиями «трудовые ресурсы», «совокупный работник», «рабочая сила» и т.д. используется понятие «трудовой потенциал», определяемый как «интегральная характеристика количества, качества и меры совокупной способности к труду, которой измеряются возможности отдельного человека, различных групп людей, трудоспособного населения в целом по участию в общественно-полезной деятельности и достижению целей социально-экономического развития при данном уровне развития производительных сил и степени зрелости общественных и, прежде всего, производственных отношений.

Существуют другие трактовки этого понятия, которые несколько отличаются от выше приведенных тем, что разграничивают понятия «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал». В трактовке В. Буланова и Н. Иволгина «трудовой потенциал» есть совокупность всех трудовых возможностей как отдельного человека, так и различных групп работников, общества в целом. В отличие от трудовых ресурсов, определяющих количество и структуру труда, трудовой потенциал характеризует его качество и потенциальные возможности.

Вместе с тем качественная сторона находится в определённом единстве с трудовыми ресурсами [2].

В качественную характеристику трудового потенциала, кроме физической и социальной, они включают и интеллектуальную составляющую.

Интеллектуальную составляющую трудового потенциала эти учёные выделяют как наиболее существенную характеристику, охватывающую накопление знаний (научно-технических, культурных, экономических и т.д.) умений, навыков и опыта в целом. Основопологающим фактором формирования знаний является образование, подготавливающее человека к восприятию и освоению научно-технических достижений, что, в конечном счёте, ведёт к повышению производительности труда и экономическому росту.

Качество трудового потенциала определяется объёмом усвоенных знаний, поэтому необходимо говорить об образовательном потенциале рабочей силы и населения, который характеризуется показателями уровня образования.

В нашей стране долгое время идеализировалась роль природных ресурсов (их богатство), когда как в развитых странах уже 20–25 лет вектор оценки национального богатства «повернулся» в сторону уровня образования и образованности народа; именно это способствует созданию новых и новейших технологий, которые позволяют экономить сырьё, энергию и т. д. [7].

В России же за годы экономических реформ была разрушена система подготовки и переподготовки рабочих кадров на предприятиях; аналогичная ситуация сложилась и в сфере среднего профессионально-технического образования: недофинансирование этих учреждений и отсутствие платёжеспособного спроса на их выпускников стали тому причиной. Появилось множество новых ВУЗов, в которых готовятся неквалифицированные специалисты, кроме этого существует несоответствие между спросом производства на рабочую силу и профессиям, по которым ведётся подготовка, существует перекося в сторону высшего образования в ущерб среднему профессиональному образованию [5; 4].

В современной экономической литературе под трудовыми ресурсами принято понимать экономически активное экономически активное трудоспособное население, подготовленное к участию в хозяйственной деятельности, т.е. обладающее необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями.

У нас долгое время оценка трудовых ресурсов проводилась обычно в соответствии с профессией, специализацией и уровнем квалификации работника. Но оказывается этого мало для экономической характеристики. Необходимо учитывать не только способности, умения и навыки, но и знания, которые определяют меру овладения профессией работником [1].

Знания как результат работы мысли (а не памяти), усвоения, интеллектуальной деятельности человека, имеют разные уровни, виды (термины, законы, понятия, теории, факты и т.д.), функции (оценочные, ориентировочные и т.д.). Кроме этого знания обладают специфическими качествами (целая система) – это полнота и глубина, систематичность и системность, оперативность и гибкость знаний (каждое знание несёт в себе возможность применения – именно эти качества нужны при выработке умений и навыков). Необходимо добавить, что знания обладают свойствами конкретности и обобщённости, свёрнутости и развёрнутости, осознанности и прочности. Все эти качества знания взаимосвязаны, они формируются постепенно. Но самое главное в этом процессе (приобретение знаний) – это систематическое их применение, соблюдение постепенности, но при неизменном возрастании сложности и значимости.

Интеллектуальный уровень работника влияет на его деятельность не говоря уже о высокотехнологичных предприятиях, где творческая инновационная деятельность рабочих играет ведущую роль [3].

Существует точка зрения (разделяемая многими специалистами), согласно которой основным фактором, обусловившим успехи США, Японии, Германии и других стран, является накопление материального общественного богатства. Подобная позиция представляется как явное упрощение. В постиндустриальном обществе финансовый капитал вытеснен (в качестве стратегического ресурса) человеческим. Другими словами, знания определяют темпы развития общества. По мнению аналитиков всемирного банка, производственная

составляющая ВВП развитых стран – лишь 18–20%, остальные 80% напрямую зависят от качества человеческих ресурсов (рабочей силы) [1; 2].

Интеллектуальный капитал становится необходимой предпосылкой эффективного функционирования и обновления производства. Исследователи придают большое значение качеству управления интеллектуальными ресурсами, включая последние в перечень оцениваемых параметров наряду с материальными активами предприятия и его положением на рынке. Кстати говоря, американские менеджеры при выборе долгосрочных партнёров исходят из того, что интеллектуальный капитал фирмы должен составлять не менее 40% в общей структуре капитала (в России 0,6%). Только тогда предприятие считается перспективным.

В 1998 году доля стоимости интеллектуального капитала в передовых американских компаниях, занятых в сфере высоких технологий, составляла 69% [6]. Это свидетельствует о том, что экономика США благодаря информатизации и быстрому распространению информационно-телекоммуникационных технологий быстро перешла в новое измерение, в котором главная роль отводится интеллекту человека.

Но распространение информационно-телекоммуникационных технологий ничего не даст без повышения уровня образования.

Сторонники концепции модернизации общества (Д. Белл, Д.К. Гэлбрейт, Р. Арон и др.) считают, что переход на постиндустриальную стадию связан с изменениями в социальной структуре, обусловленными новой ролью науки и техники, а значит и образованием. Концепция интеллектуального капитала, позволившая по-новому посмотреть на структуру ресурсов компании и на управление ею начала оформляться в теорию в 90-х годах 20 века. Её формирование связано с именами Т. Стюарта и П. Эдвисона, благодаря которым интеллектуальный капитал стал объектом практического менеджмента (в январе 1991 года на страницах FORTUNE появилась заметка Т. Стюарта из цикла «Новое в бизнесе», посвящённая этой проблеме, весной того же года – статья под названием «Сила интеллекта»).

Необходимо сказать, что нельзя подразумевать под интеллектуальным капиталом только научные кадры компании, соответствующие патенты, ноу-хау и т.д. Интеллектуальный капитал – это произведение двух составляющих: компетентность работника и его желание использовать эту компетентность наилучшим образом для достижения целей компании (вспомните «кружки качества» на заводах «Тойоты» и т.д.).

Интеллектуальный капитал накапливается в течение всей жизни человека. Его приобретение зависит от социально-экономических условий, профессионального статуса индивидуума, темпов морального обесценивания знаний, опыта, умений.

Он не теряет своей ценности и даже способен её наращивать, в то время как оборудование, технологии и знания начинают обесцениваться с момента их приобретения.

Интеллектуальный капитал способен изменить позицию работника изменить позицию работника (замена материального интереса на удовлетворённость творческим трудом (внедрение Р. Мацусита на своих предприятиях принципа морального поощрения, внедрения конкуренции внутри предприятия и даже отдельных подразделений предприятия, внедрение системы пожизненного найма (контракта) и т.д.).

Интеллектуальный капитал позволяет легко переносить нагрузки благодаря сформированному идейному внутреннему настрою (энтузиазму – опять таки опыт современной Японии подтверждает (гимны фирмы перед началом работы, престиж фирмы, принцип: «Мы все – единая семья» и т.д.)).

Человеческий капитал – это мера, воплощенная в человеке и приносящая доход. Она охватывает все качественные характеристики человека – интеллектуальные, психические, моральные и т.д., как врождённые, так и приобретённые. К важным компонентам человеческого капитала относятся потенциал трудовой мобильности человека, его репутация, запас мотиваций, а также уровень потребностей, неразвитость которых снижает ресурсы личности (раз человеку не к чему стремится, он не станет работать усердно, проявлять инициативу и скорее всего не будет иметь высокого дохода).

Инвестиции в человеческий капитал – это не только затраты (на образование, улучшение здоровья, развитие способностей и т.д.), но и расходы связанные с миграцией и поиском работы, которые способствуют реализации человеческого капитала на рынке труда.

Многие фирмы стремятся инвестировать капитал в персонал предприятия. Начиная с 60-х годов 20 века это было распространено в США, что дало существенный толчок к росту производства, росту производительности труда, оздоровлению морально-психологического климата и т.д. Более того в Японии был распространён опыт строительства детсадов, школ для детей рабочих и многое другое. Это способствовало сокращению потерь времени для рабочих; у них не было больше времени для отдыха и восстановления.

Надо заметить, что социальная составляющая трудового потенциала, да и экономическая (хотя её не все экономисты выделяют отдельно), как и интеллектуальная зависят от реальной экономической действительности. Пореформенная эпоха принесла с собой чрезмерное имущественное расслоение, сильнейшую дифференциацию населения по уровню доходов, значительные масштабы бедности, безработицу, депопуляцию, падение интеллектуального уровня молодёжи, высокий уровень смертности, рост преступности и т.д.

Очень важно, что интегральное представление о состоянии и динамике трудового потенциала даёт индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). По этому рейтингу (точнее показателям) Россия откатилась в 8-й десяток стран и потеряла многие свои старые позиции.

За последние 15 лет в России многое изменилось: либерализация цен, приватизация и т. д. разделили страну на две части – Россию богатую и Россию бедную; среди определённой части общества (не только среди молодёжи) упала престижность труда. Несомненно негативную роль играли и играют средства массовой информации, превозносящие новых героев, пропагандирующие, по существу, власть чистогана, лёгкого заработка и т.д. Всё это способствует насаждению упрощённо-утилитарной модели поведения. Человек, с одной стороны, решает задачу выживания, с другой – видит яркие «картинки» того, как надо жить. На лицо побуждение к добавлению денег любой ценой, а отнюдь не стимулирование трудовой (интеллектуальной и морально-нравственной) активности в интересах людей и государства. Сегодняшняя молодёжь воспринимает деньги как единственное мерило жизненного успеха. Значимость профессиональной деятельности оценивается в зависимости от уровня доходов, которые выступают как условие удовлетворённости работой.

Подобные мотивационные тенденции создают угрозу дееспособности государства, мешают нормальному развитию социально-трудовых отношений. То есть в последние 15 лет происходят процессы деформации мотивационной сферы, усиливаются тенденции депрофессионализации и маргинализации рабочих и инженеров (уход в «челночный» бизнес, предпринимательство и т.д.). Многие уходят в охранные и другие обслуживающие структуры, никак не связанные с профилем подготовки. Невостребованность со стороны государства в специалистах-профессионалах ведёт к деградации рабочей силы или к эмиграции («утечке мозгов»). В 90-е годы каждый год уезжало до 100 тысяч молодых специалистов. Несомненный урон интеллектуальному потенциалу страны наносит международная миграция выпускников вузов и молодых ученых (до 35 лет). При этом в последние годы эмиграция все в большей степени замещается поэтапными и латентными формами миграции, что из-за отсутствия строгих требований, предъявляемых к оформлению документов при выезде из России, ведет к искажению представлений о реальных масштабах миграции за рубеж. Значительная ее часть в официальной статистике остается неучтенной. Профессионально-миграционные планы студентов-выпускников показывают, что из числа желающих после окончания университета посвятить себя научной деятельности (а они составляют треть опрошенных) лишь 56% связывают свои планы только с отечественной наукой. Остальные 44% планирующих научную деятельность респондентов имеют миграционные намерения.

Сохранение заниженного уровня государственных расходов на науку (на оплату труда ученых и развитие современной научной инфраструктуры) воспроизводит миграционный режим, выталкивающий талантливую молодежь (получившую качественное российское образование и нацеленную на профессиональную реализацию) из российской науки и из самой России.

По мнению подавляющего числа респондентов (80%), главное, что может сдержать отток выпускников российских вузов и молодых ученых за рубеж, – повышение заработной

платы. Повлиять на миграционные настроения молодежи способно также улучшение общей социально-экономической ситуации в стране (58%), расширение возможностей профессионального и карьерного роста (48%).

Поэтому очень важно учитывать результаты деятельности, её смыслообразующую роль для личности и степень выраженности (силу) собственно мотивации. Мотивация всегда связана с интеллектом человека: здесь есть и творческая направленность личности (креативность), высокая эффективность деятельности, потребность в поисках смысла жизни, не говоря уже о самореализации человека как личности, его самоутверждение и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельников О. От трудовых к интеллектуально-креативным ресурсам // «Человек и труд». 2005. № 3. С. 78–81.
2. Рынок труда. Учебник / под ред. проф. Буланова В. С. и проф. Иволгина Н.А. – М.: Экзамен, 2000. С. 10–18; 335–341.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М. 2002. С. 296–304.
4. Цыганков В. Трудовой потенциал: условия эффективного использования // «Человек и труд». 2006. № 12. С. 40–43.
5. Чеботарёв Н. Оценка человеческого капитала предприятия // «Человек и труд». 2006. № 12. С. 36–39.
6. Шимшилов С.А. Интеллектуальный капитал организаций // «Человек и труд». 2004. № 8. С. 85–86.
7. Яковлев А. Интеллектуальный потенциал и экономический рост // «Свободная мысль». 2004. № 10. С. 82–91.

БАЙРАМУКОВА А.С.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ КОМПЬЮТЕРНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

К началу третьего тысячелетия число пользователей Интернета в мире превысило 300 млн человек, а количество сайтов в Сети – 14 млн. Учитывая, что за один год число пользователей выросло на 80%, стали очевидными радикальные изменения в мировой экономической системе [1; с. 84]. В экономической литературе совокупность отраслей, наиболее тесно связанных или заново сформировавшихся в связи с этими изменениями, называется по-разному: «новая экономика» (new economy), «информационная экономика» (information economy), «экономика высоких технологий» (high technology economy), «Интернет-экономика».

Интернет в широком смысле можно определить как глобальную (охватывающую весь мир) и не находящуюся под контролем отдельных корпораций или государств информационную систему, которая позволяет распространять текстовую, видео-, аудио-, графическую и цифровую информацию на неограниченное количество терминалов в режиме реального времени.

Технически существование Интернета стало возможным с 1993 г., когда был создан первый браузер. Browser – программное обеспечение, которое позволяет связываться с сервером для получения доступа к HTML-документам и соответствующим файлам, т.е. Web-страницам Сети, а также следовать по цепочке от документа к документу или от страницы к странице. На его основе возникли поисковые системы Netscape Navigator и Internet Explorer. Один из создателей первой из этих систем, сотрудник Университета штата Иллинойс (США) М. Андрессен учредил корпорацию Netscape, а в 1992 г. продал ее America-on-Line (AOL), которая к 2000 г. стала крупнейшим в мире провайдером Интернета [2; с. 14].

Однако как общественная производительная сила Интернет ведет свое начало с середины 90-х годов, когда английский исследователь Бержерс Ли, работавший по контракту в институте в Женеве, создал универсальный протокол для связи с Сетью http и бесплатно передал его в общественное пользование. Регистрация патента на протокол смогла бы сделать его автора не менее богатым, чем основателя Microsoft Б. Гейтса, но тогда вместо единого международного стандарта в Интернете конкурировали бы десятки платных национальных и корпоративных протоколов, как это имеет место в сфере сотовой связи и т.д.

Современная система Интернета, так же как и глобализация, захватывая всех операторов мирового хозяйства, стимулирует экономический рост высокоразвитых государств и дает шанс для роста и интеграции в мировое хозяйство менее развитым странам, к которым ныне относится и Россия.

Используя и развивая Интернет, Россия и другие страны СНГ могут ускорить создание передовой инфраструктуры современной рыночной экономики. Конкурентная среда, которая так и не была создана в России в пореформенный период вследствие особого характера российского капитализма, естественным образом развивается во Всемирной сети и дает отечественной экономике возможность завоевать Интернет-нишу на мировом рынке.

«Новая экономика» рассматривается как современная глобальная экономика, развивающаяся по иным, чем индустриальная экономика XIX–первых двух третей XX в., законам. Так, авторы книги «Будущее глобальной экономики: к новому длительному буму?», изданной Организацией экономического сотрудничества и развития, полагают, что всемирное распространение новой технологии и продукции, адаптация большинства стран к технологическим изменениям станут основой глобального и долговременного экономического роста [4; с. 9]. Современная технологическая революция, преобразующая не только экономическую, но и социальную, а также политическую структуры общества, сравнима по своему значению с индустриальной революцией, которая сделала лидером мировой экономики в XIX в. Англию, а в начале XX в. – США. Ее значение можно сравнить с такими вехами в истории человечества, как переход к земледелию и разведению домашнего скота, изобретение письменности, бронзовых, а затем железных орудий труда, ветряных и водяных мельниц, мореплавания, книгопечатания, телеграфа, паровой машины, электричества, двигателя внутреннего сгорания, компьютера и Интернета (global business network) [3; с. 17].

Перераспределение форм деловой активности и рыночных ниш приводит сегодня к парадоксальным результатам. Ведущие игроки «старой» экономики приобретают новый бизнес, стремясь к универсализму функций и сервисов. Игроки «новой» экономики выходят на традиционные рынки. Все это ведет к появлению конгломератов, сочетающих в себе все возможные сектора и функции как «старой», так и «новой» экономики. Microsoft занялась продажами недвижимости. Самый известный в мире издатель Руперт Мэрдок планирует купить General Motors. Нефтяные компании инвестируют в Интернет-порталы, а консультационные фирмы покупают акции разработчиков программного обеспечения. Но параллельно начались процессы деления: Price WaterhouseCoopers, Lucent Technologies, HP и многие другие заявили о создании на месте одной компании двух фирм, специализирующихся в разных областях. Все эти примеры свидетельствуют о начале процессов перераспределения и конкурентной борьбы в новой экономике. Итогом же станет появление специализированных фирм, которые будут стремиться к монополии в своем секторе.

Таким образом, Интернет-экономика представляет собой широкую совокупность отраслей, производящих товары и услуги с использованием при этом информационных технологий, достижений современной информатики и компьютеризации.

Тем не менее, пока достаточно сложно представить стройную характеристику Интернет-экономики, так как технологии развиваются очень быстро и «границы» проникновения «новой» экономики во все области общественной и экономической жизни достаточно размыты. Но в то же время Интернет-экономика не может противопоставляться «старой», ведь именно она инициировала ее появление.

Развитие Интернета в России происходит более чем бурными темпами. Прежде всего, стоит рассмотреть данные о размере мировой интернет-аудитории для того, чтобы обозна-

чит место России в общем контексте динамики роста количества пользователей Интернета в мире.

Динамика роста мирового Интернета и его аудитории Регулярный сбор и анализ распределения Интернет-аудитории по странам и регионам мира проводится с середины 1990-х гг. Это совпадает с началом функционирования Интернета в привычном для нас графическом интерфейсе (именно поэтому данные о количестве пользователей Интернета обычно представляются, начиная с 1995 г.). Первоначально фиксировались сведения о динамике роста Сети, количестве компьютеров, работающих в Интернете, затем к работе приступили маркетинговые агентства. Соединение этих двух технологий (гипертекст с возможностью представления графики) сделал Интернет привлекательным для бизнеса и рекламы, что привело к его лавинообразному росту. Об этом свидетельствуют данные о числе компьютеров, подключенных к Сети (так называемых хостов – hosts): если в 1990 г. их количество составляло всего около 300 тыс. и 90 % из них находились в США, то в 1995 г. хостов стало более 6 млн, в 1996 г. – более 16 млн, в 1997 г. – 26 млн, в 1998 г. – 36 млн, и далее резкий рост до 160 млн в 2003 г.

Что касается динамики роста Интернет-аудитории по регионам России, показатели следующие: северо-западный регион – 15% от общего количества Пользователей России (3,1 млн чел), Москва – 16% (3,4 млн чел.), Центральный район без г. Москвы – 16% (3,3 млн чел.), Южный – 12% (2,6 млн чел), приволжский – 18% (3,7 млн чел.), Сибирский – 13% (2,7 млн чел.), Дальневосточный – 4% (0,9 млн чел), Уральский – 6% (1,3 млн чел.).

По-прежнему по количеству пользователей лидируют Москва и Санкт-Петербург. Такое лидерство обуславливается сосредоточением основных экономических, социальных и инфраструктурных факторов.

На основании вышеприведенных цифр можно сделать следующие оптимистичные выводы: количество пользователей Интернет постепенно расширяется; медленно, но верно увеличивается количество пользователей в регионах. Можно смело заявлять, что Интернет прочно входит в жизнь современного человека.

В связи с увеличением числа пользователей, растет количество оказываемых услуг посредством Интернета, и как следствие помимо предоставления огромного количества услуг и информации идет борьба за качество услуг и сервисов для пользователей Интернет.

Интернет становится ощутимым сегментом экономики России и постепенно начинает влиять не только на online проекты, но и на проекты, которые создаются в реальной жизни.

В настоящее время большинство предпринимательских организаций любого масштаба уделяют много внимания представлению своей продукции и услуг в сети Интернет, организации простого в использовании, информативного, дружественного потребителю сервиса. Внедрение Интернет-технологий в предпринимательскую деятельность компаний началось практически одновременно с появлением и распространением глобальных компьютерных сетей.

Для того чтоб в полной мере понять виртуальную форму предпринимательства в сфере производства информации, нам необходимо рассмотреть такие понятия как «электронной коммерции» и «электронного бизнеса».

Концепции «электронной коммерции» и «электронного бизнеса» впервые появились в США в 80-х гг. XX в. До настоящего времени во многих публикациях понятия «электронная торговля», «электронная коммерция» (electronic commerce, e-commerce) и «электронный бизнес» (electronic business, e-business) использовались как синонимы. Однако, между этими терминами имеется существенное различие.

Электронный бизнес является более широким понятием, чем электронная коммерция. Фактически под e-business понимается перенос основного бизнеса компании (или части бизнеса) в Интернет. Концепция e-business не означает полный отход от традиционных форм и способов взаимодействия с клиентом в реальном мире. Однако, при работе по этой схеме, все большую роль начинают играть эффективное применение Интернет-технологий по всем направлениям бизнеса современной организации, которые могут принимать самые различные формы. Это может быть ведение торговых операций через Интернет, Интернет маркетинг, организация профессиональных форумов и сообществ, все возможные формы

аутсорсинга, информационные услуги и многое другое. Главное условие – все эти направления должны быть направлены на одну цель: получение компанией прибыли.

Основное отличие электронного бизнеса от обычного состоит в том, что электронный бизнес предполагает использование технологий Интернета в большинстве бизнес-процессов организации. Переход на методы ведения электронного бизнеса предполагает реинжиниринг многих бизнес-процессов компании.

Среди основных преимуществ использования Интернета в предпринимательской деятельности можно выделить следующие:

- позволяет значительно увеличить оперативность получения информации, особенно при международных операциях;
- позволяет значительно сократить цикл производства и продажи, т.к. больше нет необходимости каждый раз вводить полученные документы, к тому же снижается вероятность возникновения ошибок ввода;
- позволяет значительно снизить затраты, связанные с обменом информацией за счет использования более дешевых средств коммуникаций;
- использование Интернет-технологий и электронной коммерции позволяет компании стать более открытой по отношению к клиентам;
- позволяет легко и быстро информировать партнеров и клиентов о продуктах и услугах;
- позволяет создавать альтернативные каналы продаж, например, через электронный магазин на корпоративном сайте;
- позволяет передавать любую информацию (текстовую, аудио, видео) на любые расстояния с минимальными денежными и временными затратами;
- при использовании современных способов шифрования, информация становится конфиденциальной и недоступной третьим лицам;
- не имеет временных ограничений (доступ к Интернету и к информации можно получить в любое время суток);
- не имеет пространственных ограничений (теоретически можно получить доступ к любой информации в любом месте планеты);
- целевая аудитория ничем не ограничена (клиентом фирмы практически может стать любой человек, имеющий доступ в Интернет).

Благодаря этим преимуществам сейчас происходит бурный рост электронного предпринимательства, которому способствует в первую очередь снижение цен на доступ в Интернет, относительно низкие издержки на содержание электронных магазинов, и совершенствование платежных систем.

Влияние электронного предпринимательства на мировую экономику проявляется в изменении структуры себестоимости товаров и услуг. В современной экономике себестоимость производства продукции (для массовых товаров) уже не является основой издержек. Большую долю розничной стоимости товаров составляют издержки на маркетинг, расходы на складирование и транспортировку, торговые наценки. Практика показывает, что при продаже товаров с использованием систем электронной коммерции структура непроизводственных издержек меняется коренным образом. Хотя издержки на маркетинг не обязательно уменьшаются, но можно отказаться от издержек на содержание торговых площадей, издержек на перевозку товаров к розничному потребителю, а также отказаться от услуг цепочки посредников. Возникающие издержки на поддержание работоспособности серверов, на обработку и отправку заказов будут, видимо, заметно меньше издержек традиционной торговли. Возможно, большую часть непроизводственных издержек будет составлять доставка купленных товаров.

В 2004 году мировой объем электронной торговли составил 40 млрд долларов. Через пять лет он, по разным оценкам, может увеличиться до 400–1000 млрд долларов.

Таким образом, мы можем сделать выводы:

1. В настоящий момент Интернет-экономика включает в себя большое количество видов предпринимательской деятельности. Она взаимодействует с традиционными экономическими системами, выступая для них инфраструктурным элементом, и в то же время использует их ресурсы для развития собственной инфраструктуры.

2. Интернет-экономику, скорее, следует рассматривать не как самостоятельную экономику, возникающую и формирующуюся в информационном обществе, а как отрасль экономики, коренным образом изменяющую традиционную структуру экономики.
3. Интернет-экономика – система, все элементы которой каким-либо образом связаны с традиционными экономическими системами.
4. Большая часть коммерческих транзакций в сети Интернет происходит посредством Интернет-сайтов, которые являются связующим звеном между субъектами электронного предпринимательства.
5. В результате анализа зарубежного и российского опыта осуществления предпринимательской деятельности в сфере Интернет-экономики выявились следующие прогнозы и тенденции: прогнозируется увеличение объемов продаж коммерческих Интернет-сайтов; увеличивается количество магазинов; растет аудитория Интернета и покупателей, готовых к покупке.
6. Многие лидирующие компании всех сфер бизнеса интегрируют Интернет в свою повседневную деятельность – лавина создания корпоративных сайтов постепенно сменяется более сложными и осмысленными формами использования мировой Сети в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция/изд. Питер, – СПб.: 2001 г. С. 84.
2. Говорун М. Интернет – зона свободы // Мир Internet. 2000. № 5.
3. Жизнь в стиле WEB // Мир Internet. 2000. № 9. С. 17.
4. Морозов А., Семак И. Электронная коммерция: поиск успеха // Мир Internet. 2000. № 9.

КОЖУШКО Е.М., ПЛАКСИНА А.В.

КАЧЕСТВО, СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

При анализе качества выполнения услуги и качества обслуживания потребителей необходимо учитывать индивидуальные требования клиентов. Эти требования в большинстве своем носят субъективный характер, что затрудняет возможность их оценки.

Таким образом, при проведении комплексного инвестиционного анализа при оценке качества предоставляемых услуг и обслуживания потребителей основными задачами являются:

- 1) дать общую оценку уровня качества услуг и обслуживания на предприятии;
- 2) определить степень влияния качества на конкурентоспособность услуг и предприятия в целом;
- 3) разработать в рамках инновационно-инвестиционной стратегии мероприятия по повышению качества услуг и культуры обслуживания.

Основными источниками для этого могут служить:

- все виды планов предприятия, содержащие проект мероприятий по повышению качества услуг и расчет суммарного экономического эффекта от внедрения этих мероприятий;
- результаты анкетирования или опроса потребителей;
- результаты тестирования или иных экспериментов;
- отзывы (рекламации) потребителей.

По результатам проведенного исследования, наиболее оптимальным обобщающим показателем качества услуг предприятий по пошиву и ремонту одежды или для сравнения двух и более предприятий-конкурентов является балльная оценка.

Система оценки устанавливается инвесторами самостоятельно в зависимости от вида услуг, особенностей технологии оказания услуг, организации производства и труда. Целе-

сообразно применять пятибалльную систему оценки качества услуг, четко определив требования к каждому баллу с учетом специфики услуг [1].

На предприятиях по пошиву и ремонту одежды можно использовать следующую пятибалльную систему:

- 5 – уровень качества услуг и обслуживания на предприятии высокий и соответствует международным стандартам;
- 4 – уровень качества услуг и обслуживания достаточно высокий;
- 3 – средний уровень качества услуг и обслуживания;
- 2 – уровень качества услуг и обслуживания ниже среднего;
- 1 – низкий уровень качества услуг и обслуживания.

Услуги по пошиву и ремонту одежды, как правило, составляют создание или восстановление уже существующей одежды. Поэтому в качестве оценочных параметров следует рассматривать качество материалов, оборудования, уровень профессиональной подготовки и квалификацию персонала.

По результатам проведенного исследования нами были выявлены факторы, под воздействием которых формируется качество услуг и качество обслуживания на предприятиях сферы бытовых услуг. При формировании качества услуги все факторы нами были разделены на три группы.

Первая группа факторов определяет качество исполнения услуги и учитывает, насколько эффективно проведена комплексная подготовка выполнения услуг.

Вторая группа факторов оказывает существенное влияние на обеспечение качества обслуживания клиентов.

Третья группа факторов влияет на качество исполнения услуги, так и на качество обслуживания.

При анализе факторов, влияющих на качество услуг, целесообразно при комплексном инвестиционном анализе рассмотреть, на каких этапах выполнения услуги какие факторы оказывают определяющее влияние на формирование ее качества.

Нами исследованы эти этапы на примере изготовления изделия по заказам населения.

Для комплексного инвестиционного анализа на предприятиях сферы сервиса нами предлагается комплекс показателей, характеризующих качество услуг и обслуживание потребителей [3].

Аналитические показатели качества услуг условно можно подразделить на три группы:

- 1) абсолютные показатели (техничко-технологические характеристики услуги, стоимостные показатели качества, число мастеров высшего разряда или класса, количество жалоб в связи с неудовлетворенным качеством услуг и т.д.);
- 2) расчетные показатели и коэффициенты (удельный вес заказов, сданных без возврата на исправление, коэффициент срочности, коэффициент прогрессивности, коэффициент освоения новых видов услуг, коэффициент разнообразия ассортимента и т.д.);
- 3) показатели, количественные значения которых выражаются в баллах (эстетические или эргономические показатели и т.п.).

Конечно же, основным рыночным показателем качества услуг конкретного предприятия является спрос на услуги.

Оценку уровня спроса на услуги и степень удовлетворения этого спроса конкретным предприятием нами предлагается провести с использованием метода анкетирования. Посредством анкетирования можно изучить потребности населения в отдельных видах услуг и степень их удовлетворения; дать примерную оценку уровня и структуры потенциального спроса и неудовлетворенного спроса на услуги; узнать мнение потребителей о качестве услуг и проследить их реакцию на новые виды услуг; определить сезонные колебания спроса на услуги.

Проведенное нами анкетирование потребителей услуг (в том числе бытовых) в районном центре Ставропольского края показали, что неудовлетворенность потребителей услуг и обслуживание (сервисом) является одной из основных причин существования неудовлетворенного спроса на услуги.

Эффективное управление качеством услуг, систематическая работа по повышению качества услуг на предприятии в условиях конкуренции, как правило, приводят к увеличению

спроса на услуги этого предприятия. Поэтому постоянный или увеличивающийся спрос на услуги предприятия можно считать одним из показателей качества услуг.

Обеспечение высокого качества услуг и систематическое его повышение – одно из необходимых условий для обеспечения конкурентоспособности услуг и предприятия в целом.

Основным обобщающим, предлагаемым нами показателем качества выполнения заказов, является удельный вес заказов, сданных заказчиками с первого предъявления (без возврата на исправление), в общем объеме заказов, выполненных предприятием за анализируемый период.

Он также косвенно отражает степень соответствия услуги требованиям клиента. К числу заказов, возвращенных на исправление, относят заказы, поступившие на переделку после их реализации или до реализации, о котором предприятие информирует заказчика соответствующей квитанцией, выданной ему вместе с выполненным заказом.

Для оценки качества услуг по изготовлению изделий (пошив одежды, обуви) нами предлагается использовать коэффициент разнообразия ассортимента изделий, который определяется отношением количества изделий, отличающихся по своим конструктивным особенностям, к общему количеству изделий.

Особое значение для предприятий по пошиву и ремонту одежды имеет расчет показателя удельного веса реализации услуг, выполненных мастерами высшего класса.

Кроме того, при анализе качества услуг необходимо учесть число жалоб на неудовлетворительное качество и потери в объеме реализации услуг, возникшие в результате низкого качества выполнения услуг.

Анализ качества обслуживания потребителей осуществляется с целью выявления факторов, влияющих на организацию процесса обслуживания на предприятии, и изучения организационных сторон процесса обслуживания, оказывающих непосредственное влияние на результаты работы предприятия.

Основным факторами, определяющими качество обслуживания потребителей, являются:

- срочность обслуживания;
- формы обслуживания;
- культура обслуживания.

Нами предлагается использовать для оценки срока выполнения услуг (заказов) коэффициент срочности выполнения услуг.

Оптимальное значение этого показателя должно быть равно единице (100%), то есть все услуги выполнены с соблюдением установленных сроков.

Сокращение затрат времени клиента на получение услуги зависит от комплексности обслуживания, которая предусматривает получение не только основной услуги, но и других услуг, прямо или косвенно связанных с ней, обеспечивающих максимальную экономию времени клиентов при получении необходимых услуг. Например, на предприятии по пошиву и ремонту одежды это может быть продажа консультация по модным тенденциям будущего сезона или подбор и продажа модных аксессуаров.

Комплексность обслуживания нами предлагается рассчитывать с помощью коэффициента комплексности.

Показателем, характеризующим развитие форм обслуживания и обеспечивающих наибольшие удобства для клиентов предлагается использовать коэффициент прогрессивности форм обслуживания.

Основным показателем внедрения новых видов услуг является коэффициент освоения новых видов услуг.

Влияние качества на объем реализации услуг и прибыль от реализации услуг предлагается нами определять прямым счетом на основании разницы в цене услуг повышенного качества с ценой услуг более низкого качества.

Экономический эффект от повышения качества услуги достигается в результате установления более высокой цены на услугу.

В настоящее время предприятия сферы услуг и потребители услуг сталкиваются с немаловажной проблемой – несоответствие качества и цен на услуги.

Поэтому при проведении инвестиционного анализа потенциальному инвестору необходимо особое внимание уделить данному аспекту. Для этого можно осуществить категорирование предприятий сферы услуг. То есть при отнесении предприятия сферы услуг по стандартам к более высокой категории позволяет устанавливать более высокие цены на услуги. Это право будет закреплено в специальном документе (сертификате качества). Но при этом предприятие должно брать на себя определенные обязанности по систематическому обеспечению и повышению качества услуг [2].

Предприятию, относимому к более низкой категории, нельзя устанавливать цены выше установленного по сертификату качества. Соответственно потенциальный инвестор может определить соответствует ли цена качеству предоставляемых услуг.

Система добровольной сертификации является мерой государственного регулирования рынка услуг, с одной стороны, и средством защиты потребителей услуг от недобросовестного предпринимательства, с другой стороны.

Оценка качества предоставления услуг является важнейшим элементом системы управления качеством, как важнейшим фактор повышения инвестиционной привлекательности. Она не только позволяет проводить контроль качества обслуживания, предоставляет базу для анализа и принятия инвестиционных решений, но и обеспечивает обратную связь, необходимую для любой устойчивой и способной к развитию системы.

Исследования предприятий сферы услуг в области пошива и ремонта одежды Ставропольского края показывают, что они обладают целым рядом общих достоинств, связанных с качеством услуг. Эти достоинства можно суммировать в следующих пунктах:

1. Ведущие предприятия сферы услуг одержимы идеей удовлетворения желаний потребителей. Они приняли вполне определенную стратегию для удовлетворения нужд покупателей, которая приводит к устойчивой лояльности покупателей.
2. Они накопили многолетний опыт преданности руководителей идее качества. Руководство старается следить не только за финансовыми показателями, но и за качеством предоставления услуг. Они разрабатывают культуру качества, которая поощряет высокое качество обслуживания.
3. Лучшие поставщики услуг устанавливают высокие стандарты качества обслуживания.
4. Предприятия внимательно следят за процессом предоставления услуги – как за своим собственным, так и своих конкурентов. Они используют такие методы, как сравнительные покупки, опросы покупателей, а также формы жалоб и предложений. Жалобы потребителей – это прекрасная возможность для компании повысить качество услуги, и, если налажена быстрая и эффективная система рассмотрения жалоб, забота о потребителе в процессе реабилитации становится источником непревзойденного конкурентного преимущества.
5. Некоторые предприятия сферы услуг удовлетворяют потребности клиентов и сотрудников. Они верят, что хорошие взаимоотношения с сотрудниками приведут к хорошим взаимоотношениям с потребителями. Руководство четко определяет и сообщает сотрудникам о плановом уровне качества, чтобы служащие знали, к чему стремиться, а потребители – чего ожидать от процесса взаимодействия с компанией [1].

В качестве критических оценок вероятности успеха инноваций в преломлении к сфере услуг на предприятиях по пошиву и ремонту одежды нами предлагается использовать следующие:

- вероятность успеха принципиального новшества для рынка – 0,05;
- старой услуги на новом рынке – 0,25;
- нового способа реализации услуг – 0,5;
- вероятность успеха незначительных изменений в способе оказания услуг или самом содержании приближается к 1.

Примером практического применения данных вариантов расчета эффективности инновационной стратегии может служить реализация стратегии, направленной на со-

здание сети пунктов немедленного ремонта одежды и подгонки изделий по фигуре, приближенной клиентам на предприятии сферы услуг по пошиву и ремонту одежды г. Ставрополя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иванов Г.И.* Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования. – Ростов н/Д: Феникс, 2002.
2. *Ковалев В.В.* и др. Анализ хоз. деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2004.
3. *Хотинская Г.И., Харитонов Т.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятия сферы услуг): Учебное пособие. 2-изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. 240 с.

КАРАКАЕВА Е.У.

ФОРМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Широко распространено представление о том, что в России потенциал для развития экономики знаний достаточно высок по международным меркам и является важным источником повышения конкурентоспособности. Действительно, страна располагает грамотным населением, способным как производить знания, так и предъявлять спрос на сложные продукты (что также является конкурентным преимуществом), развита техническая культура и система технологических институтов, быстрыми темпами развивается производство и потребление информационно-коммуникационных продуктов и услуг. Однако, несмотря на то, что по объему накопленных ресурсов экономики знаний Россия опережает страны со средним уровнем доходов, научные исследования показывают, во-первых, низкую эффективность использования этого ресурса, а во-вторых, быструю девальвацию накопленного потенциала и сокращение преимуществ России по сравнению с догоняющими ее экономиками.

По мнению автора, существуют, по крайней мере, три объяснения парадоксальной ситуации разрыва между относительно высоким ресурсным потенциалом для развития инновационной экономики и эффективностью использования таких ресурсов в России.

Во-первых, можно предположить, что в России, как и в других переходных экономиках, наиболее серьезные барьеры инновациям существуют не на стороне предложения, а на стороне спроса. Так, проблема состоит не в том, что не хватает талантливых ученых, институтов или слаб режим защиты прав интеллектуальной собственности, а в том, что предприниматели не предъявляют достаточного спроса на инновационные продукты. Это происходит потому, что эти продукты не гарантируют им достаточных для оправдания рисков прибылей или конкуренция не создает необходимых стимулов к рискам.

Во-вторых, есть основания полагать, что ресурсы (кадры, технический капитал) не так хороши, как кажется, а скромный рост соответствующих расходов не позволяет достичь уровня, необходимого для слома тенденций, накапливавшихся годами, и кардинального изменения качества ресурсов.

Третье объяснение – неопределенность политики и инвестиционного климата мешает развитию стратегического поведения компаний. Долгосрочные стратегии с ориентацией на производство новой уникальной продукции для рынка, а не для предприятия, свойственны только небольшой группе по-настоящему инновационных предприятий [2, с. 148].

Есть и еще одно объяснение, четвертое – у российских фирм имеются еще большие резервы заимствования новых для них, а не для рынка, продуктов и технологий выхода на передовую технологического фронта. До того времени, пока они выйдут на этот уровень, массовый спрос на инновации не появится.

Известно, что российские НИОКР в реальном секторе невелики по отношению к общему объему расходов. Их доля в общих затратах на НИОКР составляет 6%, в то время как «норма» доли расходов частного бизнеса в общих расходах на НИОКР в развитых странах – 65–75%, при этом они отличаются своеобразной структурой (имитирующие инновации превышают оригинальные). Официальные статистические данные говорят о том, что интенсивность предпринимательских инновационных расходов в России составляет в среднем 1,5% (доля от выручки), а для инновационно-активных предприятий – 3,3%. Также статистика свидетельствует о концентрации таких расходов в отдельных отраслевых и размерных группах предприятий.

Есть все основания полагать, что низкая эффективность инновационной деятельности связана с проблемами делового климата в стране и недостатками государственной инновационной политики. В России, как и во всех остальных странах с инновационными амбициями, спрос на инновационные производства новых продуктов и внедрения новых технологий – это спрос на мотивационные механизмы, стимулирующий процесс, использование знаний, а также на деловую среду, в которой предприниматели могут позволить себе долгосрочное стратегическое планирование. В то же время исследования ГУ–ВШЭ и Всемирного Банка продемонстрировало, что инновационно – активные компании «наказываются» деловым климатом сильнее, чем пассивные предприятия [280].

Для повышения эффективности использования инновационного потенциала и формирования системы управлений инновациями огромное значение имеет наличие партнерских отношений бизнеса и власти.

В последние годы государством и бизнесом предприняты активные шаги как по построению национальной инновационной системы (НИС), так и по созданию стимулов инновационного-активного поведения всех участников такой системы.

Среди важных успехов, достигнутых в диалоге бизнеса и власти в последние годы, можно назвать следующие события:

- приняты меры по совершенствованию или созданию с нуля инновационной инфраструктуры: созданы технико-внедренческие ОЭЗ, технопарки в регионах, институты развития;
- приняты некоторые налоговые стимулы, уже закрепленные в нормах законов, в частности, с 3-х лет до 1-го года сокращен срок признания расходов на НИОКР для целей налогообложения, появилась возможность относить на расходы 100% затрат, вне зависимости от результативности НИОКР. Посредством регрессивных шкал снижен ЕСН для компаний сектора информационно-коммуникационных технологий;
- принят ряд программ по поддержке малого наукоемкого бизнеса, включающих такие меры, как софинансирование расходов предприятий на патентование и т.д.
- по инициативе и при активном участии предпринимательского сообщества были разработаны финансовые механизмы участия бизнеса в поддержке некоммерческих организаций (закон об «эндаументах», закон об автономных некоммерческих организациях).

Учитывая, что при современном состоянии технологического капитала промышленности представляется необходимым интеграция инновационного и инвестиционного процессов, бизнес-сообщество считает исключительно позитивным решение о вычете НДС при осуществлении капитального строительства в общем порядке, не дожидаясь постановки объектов капитального строительства на учет, а также решение об обнулении ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование, не производящееся в РФ. Полагаем, что такие меры будут способствовать улучшению технологической структуры основного капитала в промышленности и созданию условий для инновационного развития.

В то же время следует обратить внимание на то, что предпринимательское сообщество плохо информировано об имеющихся или планируемых государством механизмах стимулирования инноваций и весьма скептически относится к оценкам их эффективности. Обследование ГУ–ВШЭ показало, что, в целом, к мерам государственной поддержки инноваций в промышленности обращается незначительное число респондентов, причем статистически значимой разницы между тем, предоставляются ли стимулы инновационно-активным или инновационно-пассивным предприятиям, нет. Также показательно, что шанс оказаться в числе получателей помощи выше у крупных предприятий и у предприятий с государственной или смешанной формой собственности.

Несмотря на то, что руководители предприятий не слишком высоко оценивают меры стимулирования инноваций (напомним, по ситуации на 2006 г.), была обнаружена существенная разница в оценках разных мер (см. рис. 1). Так, наибольшую популярность в контексте оценок эффективности оказали ускоренная амортизация (45,1% положительных оценок) и стимулы по НДС (43,6%) и налогу на прибыль (40,8%). Самую низкую оценку получило финансирование инновационных проектов из бюджетов и фондов.

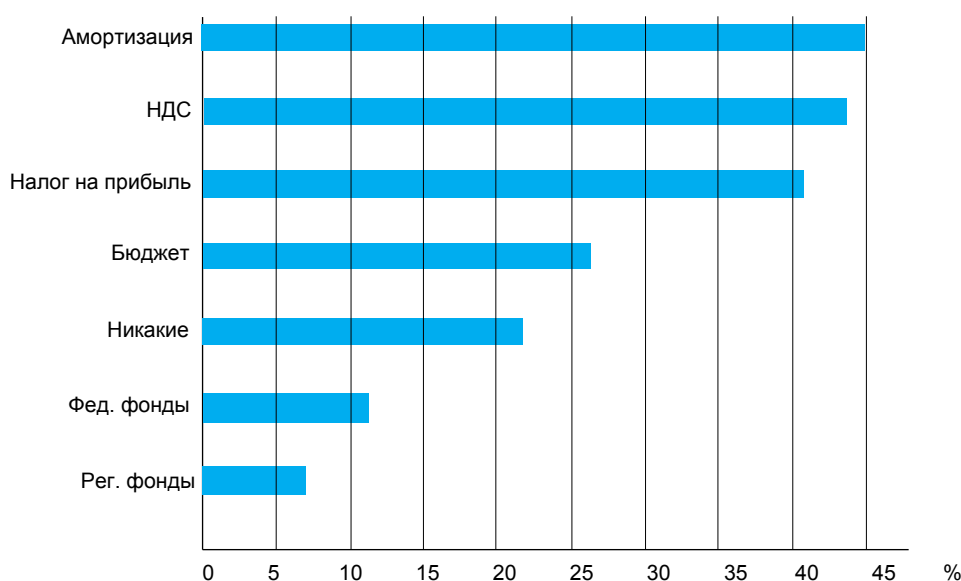


Рис. 1. Доля предприятий, считающих меры государственной поддержки инноваций эффективными (по ситуации на 2006 г.), независимо от того, пользовались ли респонденты этими мерами или нет [3].

Бизнес-сообщество предлагает правительству обсудить формы и механизмы дальнейшего стимулирования инновационного развития предприятий промышленности и сферы услуг [4, с. 47]. Необходимость такого дополнительного стимулирования объясняется высокими рисками расходов на НИОКР в условиях современного рынка. Нельзя не отметить и тот факт, что инновационные проекты конкурируют с гораздо более прибыльными и менее рискованными инвестиционными решениями на уровне предприятий. Поэтому целесообразно ориентировать политику на продолжение налогового стимулирования НИОКР и инвестиций в новое оборудование, которые, в конечном счете, и определяют инновационный путь развития бизнеса.

Бизнес считает особенно важным, чтобы Правительство обратило внимание на «генераторов» инноваций в промышленности и исправило одну из самых неудачных норм системы налогообложения в части учета затрат на НИОКР на предприятиях.

В части налоговых стимулов необходимо решить вопрос об освобождении от НДС объемов научно-исследовательских работ, выполняемых негосударственными организациями, а также разрешить списывать затраты на НИОКР предприятий в общем порядке, действующем для остальных расходов предприятий (в том периоде, в котором они были произведены, а не один раз в год).

Есть основание полагать что, положительное воздействие на инновационную активность предприятий окажет введение так называемой «приростной льготы», когда предприятие имеет право списывать на себестоимость реальные затраты на НИОКР с повышающим коэффициентом в зависимости от динамики роста расходов на НИОКР этого предприятия. Такие специальные меры были опробованы в других странах и показали высокую эффективность. Известное опасение, что предлагаемые налоговые стимулы могут явиться причиной недобросовестного поведения налогоплательщиков, не должны становиться барьером введения таких механизмов государственного управления новациями.

Скорейшее принятие концепции совершенствования амортизационной политики и предоставление бизнесу права использования механизмов переоценки основных средств для целей налогообложения (в настоящее время используется только для целей бухгалтерского учета), а также пересмотр состава амортизационных групп и сроков полезного использования оборудования позволит, наконец, повернуть вспять тенденцию безнадёжного устаревания основных фондов.

Следующая ключевая область взаимодействия государства и бизнеса – «это кадры и реформирование системы образования. Даже в США исследование «AND» показало, что широкому использованию новых технологий мешает недостаток квалифицированных кадров, причем не только на уровне предложения, но и на уровне спроса. Было обнаружено, что «узкие места» новых технологий в добывающей промышленности во многом определяются тем, насколько потребитель – рабочие и инженеры предприятий, закупающих новое оборудование, подготовлены к работе с новыми машинами в новых производственных процессах.

В России дефицит квалификации отмечается на всех уровнях, от производственных рабочих до менеджеров предприятий. Решить проблемы такого дефицита и нарушения образовательно-квалификационной структуры силами внутрикорпоративных центров по переподготовке кадров невозможно. Тем более трудно только силами промышленных предприятий воспитывать информированного и подготовленного потребителя новых технологий и сложных товаров (особенно инвестиционных). Поэтому модернизация и улучшение качества всей общегосударственной системы образования и подготовки кадров – важная совместная задача государства и бизнеса.

Бизнес уже активно вовлечен в реформу высшего образования. Так, бизнес участвует в формировании требований со стороны рынка труда и квалифицированных специалистов, в создании системы кредитования, ориентированной на стимулирование образования, в оценке образования и в целом ряде других направлений. Особенно важно в рамках инновационной политики совершенствовать систему подготовки менеджеров по управлению инновациями в науке и промышленности.

Важная задача – правильно определить ключевые направления в инновационной сфере, на которых необходимо сконцентрировать имеющиеся ресурсы на базе регулярной системы долгосрочного прогнозирования науки и технологий («Форсайт»). Бизнес ожидает, что квалифицированный, временный технологический прогноз обеспечит бизнес информацией о рыночных перспективах развития тех или иных технологий, появлении потребностей населения, новых продуктов, новых поколений. Для бизнеса такой прогноз – основа стратегического развития, обоснование долгосрочных инвестиционных проектов, стимул для инвестиций в инновации.

Такая крупная экономика, как российская, не может, как считает автор, полагаться на единственный источник экспорта и сырьевую стратегию долгосрочного развития. Хотя доходы от сырьевого экспорта могут дать ресурсы для модернизации, необходим осмысленный и взвешенный подход к диверсификации экономики. Грамотная экономическая политика вместе с институциональными изменениями способна обеспечить высокие и устойчивые темпы экономического развития и для страны, богатой на природные ресурсы. Задачей экономической политики в этом случае должно стать обеспечение взаимовыгодных отношений между государством и коммерческими компаниями, целью наиболее эффективного и выгодного использования природных ресурсов государства.

Промышленный характер накопленного капитала, низкая эффективность использования инновационного потенциала, низкая конкурентоспособность по качеству не позволяет всерьез рассматривать исключительно инновационные стратегии. Для этого сначала необходимо достигнуть технологических и организационных возможностей, характерных для развитых стран. Сырьевые отрасли еще долгое время будут оставаться хребтом экономики. И в то же время национальной целью должно стать увеличение конкурентоспособности и наращивание компетенций в несырьевых областях торгуемых секторов. Лишь диверсификация экономики с постепенным наращиванием собственных инновационных компетенций, встраивание в мировое разделение труда, привлечение иностранных инвестиций, постепенное приближение к технологическим границам, способно снизить риски и вывести Россию на новую траекторию устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2000. 268 с.
2. Социально-экономическое положение России. – М.: 2007. 293 с.
3. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/sect/5025.html>
4. http://www.fxclub.org/tools_info_regtable/

ДЗАГОЕВ А.Р.**УСЛОВИЯ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ И ПРЕДМЕТОВ
ВЕДЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ**

В результате вступления в действие изменений в Федеральный закон от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ «Об общих организационных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации» и принятием Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» произошло разграничение полномочий между различными уровнями государственного управления [2, 3]. Данное событие безусловно способствует оптимизации системы государственного управления, поскольку законодательное закрепление полномочий каждого уровня власти позволяет обеспечить повышение ответственности при выполнении государственных функций и задач. Указанная ответственность теперь закреплена по каждому конкретному направлению за определенным уровнем государственной власти. Это позволяет исправить ситуацию, когда обязательства государства перед населением существуют, они установлены законами и прочими нормативными правовыми документами, но при этом они фактически не выполняются.

Указанные изменения являются также частью административной реформы, в том числе реформы местного самоуправления, имеющих место в настоящее время в России. Основное предназначение продолжающихся реформ - обеспечить эффективность деятельности органов государственной и местной власти, в том числе оптимизация численности государственного аппарата, недопущение дублирования закрепленных за госорганами функций и полномочий. Кроме того, реформы направлены на повышение качества и доступности государственных услуг; уменьшение препятствий для бизнеса, возникающих в связи с государственным регулированием экономики. Одно из важнейших направлений реформирования – повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти.

Вместе с тем реформирование системы взаимоотношений между федеральными, региональными и местными органами власти привело к возникновению определенных проблем. В результате указанного закрепления полномочий, осуществленного в законодательном порядке, резко возросла потребность региональных и местных властей в финансовых ресурсах на их реализацию, а их реальные возможности остались практически на том же уровне, что безусловно приводит к поиску дополнительных источников финансирования и увеличению размеров дефицитов соответствующих бюджетов.

Все большее значение в настоящее время приобретают вопросы соответствия возможностей региональных и муниципальных властей по мобилизации доходов в бюджеты потребностям в финансовых ресурсах для выполнения возложенных на них законодательно задач и функций. Другими словами, имеет место проблема соответствия так называемых доходных и расходных полномочий органов власти на региональном и муниципальном уровнях управления. При этом степень остроты указанной проблемы зависит от многих факторов, среди которых, по нашему мнению, наибольшее значение имеет уровень экономического развития региона либо муниципального образования и, при прочих равных условиях, соответственно возможность по мобилизации бюджетных доходов в целях исполнения расходных обязательств.

В связи с вышеуказанным представляется необходимым учитывать специфические особенности отдельных регионов в части возможности решать имеющиеся социально-экономические проблемы за счет собственных финансовых ресурсов. К таким регионам, не имеющим возможности самостоятельно решать экономические и финансовые задачи, обусловленные в том числе процессом закрепления расходных полномочий за региональным и местным уровнем федеральным законодательством, относятся большинство субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Южного федерального округа. Однако

в последнее время наметилась тенденция по сокращению темпов роста финансовой поддержки как указанных регионов, так и в целом субъектов Российской Федерации. В качестве ориентира при определении увеличения объема Фонда финансовой поддержки регионов установлены предполагаемые темпы инфляции. Как известно, инфляционные прогнозы в последние годы зачастую оказываются ошибочными. Фактический уровень инфляции на протяжении последних двух лет превзошел все ожидания. При этом уровень финансовой поддержки из федерального бюджета не был скорректирован с учетом фактических темпов инфляции.

Кроме того, следует учитывать следующий факт. Значительную долю расходов в региональных и местных бюджетах составляют расходы на заработную плату. Доля указанных расходов ежегодно растет и приближается к половине от всех расходующихся бюджетных средств. Причем указанный рост по большей части обусловлен принятием соответствующих решений на федеральном уровне. Механизм данного явления следующий. Принимается нормативный правовой документ об увеличении уровня заработной платы работникам учреждений, финансируемых за счет средств федерального бюджета, а также федеральным государственным гражданским служащим. Затем аналогичные нормативные правовые акты утверждаются в регионах, имеющих высокий уровень бюджетной обеспеченности. Естественно, что и население менее обеспеченных регионов ожидает соответствующего повышения уровня оплаты труда, причем в случае, когда указанное событие не происходит все это зачастую выливается в различного рода акции по выражению недовольства населения.

В конечном счете региональным властям практически во всех субъектах Российской Федерации приходится изыскивать дополнительные финансовые ресурсы, чтобы обеспечить соответствующую индексацию уровня оплаты труда работающим в бюджетной сфере. Но при этом следует учитывать, что указанные средства изначально не были предусмотрены в региональном либо местном бюджете. Практика последних лет показывает, что темпы роста заработной платы бюджетников значительно превышают темпы экономического развития многих регионов. Однако дополнительной финансовой поддержки из федерального бюджета не поступает, хотя косвенно рост оплаты труда произошел в результате принятия решений на федеральном уровне. Соответственно в структуре бюджетных расходов происходит рост удельного веса заработной платы, что приводит к сокращению других социально значимых расходов. Особенно ярко данный факт отражается на капитальных расходах, осуществляемых за счет региональных и местных бюджетов. При этом следует учитывать, что в последнее время осуществление капитальных вложений за счет средств федерального бюджета происходит на основе принципа софинансирования. Но где взять средства наименее обеспеченным субъектам Российской Федерации, чтобы участвовать в софинансировании социально значимых объектов. Возникает ситуация, когда богатый богатеет, а бедный беднеет.

Региональные и местные власти вновь столкнулись с проблемой растущего объема бюджетного дефицита. И это в тот момент, когда федеральный бюджет исполняется с огромным профицитом, а, судя по многочисленным выступлениям, основной проблемой для главных финансистов страны является то, куда же направить дополнительные средства, полученные в связи с рекордными ценами на нефть.

А между тем в связи с прошедшим разграничением полномочий и предметом ведения на региональные и местные органы власти возложены обязанности по финансовому обеспечению таких стратегически чрезвычайно важных и социально значимых функций государства, как организация здравоохранения, начального и среднего образования, начального и среднего специального профессионального образования, осуществление социальной политики и обеспечение проведения культурных мероприятий, поддержка сельского хозяйства, организация функционирования жилищно-коммунального хозяйства. Львиная часть расходов на финансирование вышеуказанных сфер деятельности осуществляется за счет средств региональных бюджетов.

С учетом того, что все большее понимание в последнее время находит осознание необходимости инвестиций в так называемый «человеческий» капитал, обеспечение условий

нормальной жизнедеятельности населения страны, на наш взгляд, необходимо расширение участия властей федерального уровня в финансировании социально значимых расходов. Федеральный центр уже предпринял шаги в данном направлении, осуществляя такие масштабные социальные мероприятия, как реализация национальных проектов «Здравоохранение», «Образование», «Развитие АПК», «Доступное и комфортное жилье». Однако осуществление указанных проектов предусматривает активное участие в их реализации региональных и местных властей, финансовые возможности которых зачастую ограничены. В результате не удается выполнить весь комплекс предполагаемых мероприятий, следствием чего является отсутствие целостности выполнения различных программ.

Для наглядности приведем часто имеющий место в регионах, особенно с низким уровнем бюджетной обеспеченности, пример. В учреждения здравоохранения в рамках национального проекта поступает современное дорогостоящее медицинское оборудование. Но при этом в здравоохранении отсутствуют средства на то, чтобы установить указанное оборудование в соответствующих помещениях, в которых был бы осуществлен ремонт, подведены коммуникации. Либо отсутствуют средства на закупку реактивов и комплектующих, необходимых для ежедневной эксплуатации указанного оборудования. А бывают такие ситуации, когда оборудование имеется, производится достаточно точная диагностика заболевания, но при этом отсутствует возможность эффективного лечения в связи с недостатком лекарственных средств и препаратов. Можно привести множество подобных примеров из различных сфер деятельности. Причины зачастую имеют как объективный, так и субъективный характер. Но безусловно то, что собственными силами большинству регионов не удастся проводить эффективную социальную политику, и необходима активная финансовая поддержка федерального центра.

Вместе с тем, несмотря на объективную необходимость проведения более взвешенной политики федеральных властей в части оказания финансовой поддержки регионам, на наш взгляд, основные усилия региональным властям следует сосредоточить не на требовании дополнительных финансовых ресурсов из федерального центра, а на поиске внутренних резервов оптимизации системы регионального управления, в первую очередь совершенствования бюджетного процесса на региональном и местном уровне. В этой связи представляется чрезвычайно актуальным обеспечение активизации бюджетной реформы на региональном и местном уровне в свете вступивших с 1 января 2008 года в действие изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части реформирования бюджетного процесса [1]. Особенно перспективным представляется внедрение практики бюджетирования, ориентированного на результат [5]. Одновременно необходимо завершить весь комплекс соответствующих мероприятий, реализуемых в рамках реформы местного самоуправления и административной реформы.

Для достижения вышеуказанных целей необходимо решение многих задач. В частности предстоит внедрение в органах исполнительной власти принципов и механизмов управления по результатам, когда объемы бюджетного финансирования определяются не на основе сметного подхода, при котором определяются затраты на содержание учреждения и выплату заработной платы сотрудникам, а выделение бюджетных ассигнований напрямую зависит от достигнутых результатов деятельности данной организации, степени выполнения установленного задания по предоставлению государственных услуг. В этих целях необходимо осуществить разработку и внедрение стандартов государственных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти, а также государственными и муниципальными учреждениями. Следует осуществить разработку административных регламентов в органах исполнительной власти.

В целях обеспечения развития малого и среднего бизнеса, налоговые поступления от которого в бюджетную систему в большинстве государств с развитой рыночной экономикой составляют не менее 50 процентов от всего объема налогов, необходима оптимизация функций органов государственной и муниципальной власти и введение особых механизмов регулирования в коррупционно опасных сферах деятельности органов исполнительной власти, повышение эффективности взаимодействия органов власти и гражданского общества.

Не менее важной, на наш взгляд, представляется задача по повышению прозрачности и открытости деятельности органов исполнительной власти. Система региональной и местной власти является весьма закрытой для граждан и бизнеса. Должна быть налажена схема обратной связи между населением регионов и органами государственного и местного управления. Уровень использования современных информационных технологий остается недостаточным для кардинального повышения эффективности деятельности органов государственной власти. В основном реформа в данной сфере затронула федеральный уровень власти, на региональном уровне она реализуется крайне медленно. В этих целях важным представляется модернизация системы информационного обеспечения органов исполнительной власти, которая позволила бы обеспечить получение оперативной информации об отношении жителей конкретного региона к той или иной проблеме.

Стратегически важной задачей является формирование организационного, информационного, ресурсного и кадрового обеспечения административной реформы, совершенствование механизмов распространения успешного опыта государственного управления. В связи с этим необходима активизация деятельности региональных и местных властей по подготовке и дальнейшему обучению специалистов в сфере управления, способных применять в практической деятельности наиболее новационные методы управления экономикой и государственными ресурсами.

В условиях закрепления за региональным и местным уровнями управления множества социально значимых функций на указанные органы возложена огромная ответственность по созданию нормальных условий жизнедеятельности населения нашего государства. В связи с этим необходимо постоянно осуществлять мониторинг деятельности региональных и местных властей. В вышеуказанных целях правильным направлением деятельности, по нашему мнению, было подписание Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [4].

Во исполнение данного документа разработана методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, в результате которой оценивается комплексно система различных показателей развития региона, таких как эффективность расходования бюджетных средств, динамика изменения показателей, характеризующих качество жизни, уровень социально-экономического развития региона, степень внедрения методов и принципов управления, обеспечивающих переход к более результативным моделям регионального управления.

Результаты указанной оценки позволяют определить приоритетные направления активизации деятельности региональных и муниципальных властей, сформировать перечень необходимых мероприятий по повышению результативности деятельности региональных органов исполнительной власти, в том числе, что на наш взгляд особенно представляется особенно важным, по оптимизации неэффективных расходов. Также осуществление оценки эффективности деятельности органов управления на местах будет способствовать выявлению внутрирегиональных финансовых, материальных, кадровых и прочих ресурсов в целях повышения качества и объема предоставляемых населению услуг, а также увеличения доходов работников бюджетной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ «Об общих организационных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
4. Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов».

КАКУШКИНА И.С.

УРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПРИОРИТЕТАМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Комплексный анализ факторов, особенностей и проблемных характеристик социально-экономической системы Республики Калмыкия, динамика характеризующих ее показателей, по которым за последние годы наблюдается снижение удельного веса региона по отношению к среднероссийскому уровню, а также среднему по Южному федеральному округу, свидетельствуют о том, что кризис в ее экономике не преодолен, вследствие чего, республика не играет существенной роли в формировании экономического потенциала Южного федерального округа и России в целом, что предопределяет необходимость выработки комплекса мер по выводу её экономики из депрессивного состояния и формирования организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности региона (рис. 1).



Рис. 1. Элементы организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности региона¹

Для достижения указанной цели посредством реализации предложенного организационно-экономического механизма за вектор региональной политики может быть выбрано направление, предусматривающее поиск точек экономического роста, интеграцию республики в экономику Юга страны и России в целом, базирующееся на реализации потенциально значимых конкурентных преимуществ, обусловленных ее природно-сырьевыми, климатическими, географическими, ресурсными и этнокультурными особенностями, нейтрализации выявленных отрицательных факторов и характеристик региона (Табл. 1) и, как следствие, таких потенциальных угроз развития, ограничивающих экономический и, следовательно, социальный рост, как:

¹ Составлено автором.

- в ближайшей перспективе: резкий рост энерготарифов, а также тарифов на транспортные услуги, в результате чего могут существенно пострадать социальная сфера и жилищно-коммунальное хозяйство, промышленность, агропромышленный комплекс, т.е. энергозависимые отрасли экономики;
- в среднесрочной перспективе: высокие темпы роста физического износа основного оборудования, увеличение технологического отставания, дефицит квалифицированных кадров в результате массового миграционного оттока населения, недостаточный уровень инвестиций в создание новых рабочих мест, что может привести к спаду производства в реальном секторе экономики с последующей ликвидацией большей части предприятий;
- в долгосрочном периоде: массовое выветивание из строя систем жизнеобеспечения (тепло-, энерго-, водопроводных сетей) и резкое ухудшение состояния жилого фонда, что обусловлено следующими факторами: намерением федеральных властей прекратить все виды субсидирования жилищно-коммунального хозяйства, повышением тарифов на услуги и продукцию энергетических и инфраструктурных монополий; низким уровнем доходов населения, дефицитом инвестиционных ресурсов, слабостью банковской системы Республики Калмыкия, практически не развитым фондовым рынком.

Таблица 1

Анализ сильных и слабых сторон Республики Калмыкия²

Слабые стороны	Сильные стороны
- неустойчивая динамика доходов и как следствие, высокая дотационность бюджета; - низкая инвестиционная привлекательность; - устойчивый миграционный отток квалифицированных кадров, значительно перекрывающий естественный прирост населения; - неконкурентоспособность продукции ряда исторически сложившихся в республике традиционных отраслей экономики; - сильнейший спад в промышленности, усугубляющийся изношенностью и недостаточным обновлением основных фондов, низкой инновационной восприимчивостью предприятий продуцирует выпуск продукции, жизненный цикл которой близок к завершению, т.е. производства изначально работают в условиях снижающегося спроса; - низкий уровень капиталовооруженности труда обуславливает сравнительно низкую производительность труда и рентабельность отраслевого производства; - отсутствие развитой финансовой, слабо развитая производственная и транспортная инфраструктура; - высокая теневая составляющая роста производства в агросекторе (в частных хозяйствах); - сочетание низкого уровня развития и низких темпов роста экономики с растущим притоком на рынок труда молодого трудоспособного населения создает сильный дисбаланс спроса и предложения, растет неэффективная бюджетная занятость, не сокращается уровень безработицы; - низкие и стагнирующие доходы населения при очень высоком и растущем уровне бедности, как следствие, чрезвычайно высокая доля населения, нуждающегося в пособиях и социальной защите; - столица Республики город Элиста не является конкурентоспособным в качестве логистического терминала финансовых и торговых потоков, а также как центра рекреации и досуга, недостаточное качество городской среды не соответствует современным условиям, снижает инвестиционную привлекательность Республики Калмыкия и конкурентоспособность на рынке капитала; - сложные природно-климатические условия хозяйствования и расселения, пониженная степень устойчивости экосистемы республики.	- выгодное транспортно-географическое положение, наличие на территории республики выгодно расположенных автодорог федерального значения; выход к Каспийскому морю; - разнообразную минерально-сырьевую базу, основу которой составляют месторождения нефти, природного газа, полезных ископаемых, составляющих сырье для промышленности строительных материалов; - сохранение естественного прироста населения, более высокая продолжительность жизни и более низкий уровень младенческой смертности по сравнению со среднероссийскими значениями; - возрастной и образовательный трудовой потенциал Калмыкии; - АПК республики, располагает значительной ресурсной базой товарной продукции превосходящей потребности внутреннего рынка, имеет потенциальные ценовые и иные конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынке по таким товарам как мясо, шерсть, кожа; - уникальная экосистема и культурно-историческое наследие региона.

² Составлено автором на основе [5].

В это связи, прежде всего, необходимо найти собственные ниши, которые позволят республике начать производство продукции и услуг, не имеющих сильных конкурентов на внутреннем и внешнем рынке (производство экологически чистой продукции животноводства: мраморной говядины, шерсти тонкорунных и каракульских пород овец, продукции мясного и молочного коневодства, развитие этно-экологического туризма, проведение на территории Калмыкии экологических конференций и форумов и т.п.). Поиск этих ниш невозможен без развития отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность республики и ее привлекательность для потенциальных инвесторов, реализующих инфраструктурные задачи (энергетика, транспорт, связь, строительный комплекс). Кроме того, необходимо формирование благоприятной рыночной инфраструктуры, условий для инвестиционной деятельности, достижение новых стандартов качества жизни населения.

С учетом вышеизложенных обстоятельств на основе оценки всех видов ресурсов в качестве наиболее приоритетных направлений развития, способствующих повышению финансовой обеспеченности региона и росту доходообразующих факторов в бюджетной системе Республики Калмыкия, целесообразно определить: агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс, туризм и рекреацию.

В рамках настоящего исследования мы выделяем пять вариантов возможного развития Республики Калмыкия. Их основное отличие состоит в определении отрасли, являющейся ведущей, выступающей в качестве точки экономического роста.

Первый вариант сценария – инерционный. Он предполагает сохранение современных тенденций развития отраслей экономики и социальной сферы. Развитие региона опирается на действующие внешнего организационно-экономического механизма, происходит адаптация к изменяющимся условиям, деятельность нацелена на выживание, ориентацию на стихийно складывающиеся закономерности в экономической жизни.

Второй вариант сценария – стабилизационный. При данном сценарии развития ведущей отраслью реального сектора экономики Республики Калмыкия является сельское хозяйство. Данный вариант предполагает сохранение сложившейся структуры экономики, эволюционное развитие всех сфер хозяйственного комплекса. По этому сценарию положительные сдвиги в социально-экономическом развитии могут быть получены, главным образом, за счет действия внутреннего организационно-экономического механизма. Сценарий базируется на предположении востребованности местной сельхозпродукции за пределами региона, поскольку сельское хозяйство (приоритетным направлением которого является мясное скотоводство) – традиционная отрасль экономики республики.

Третий вариант сценария – природохозяйственный прагматичный. Данный сценарий предусматривает приоритетное развитие рекреационно-туристских услуг на основе развития рыночной инфраструктуры сферы обслуживания. Предусматривается преимущественное развитие туристической отрасли как отрасли специализации в межрегиональном разделении труда. Выбор определяется наличием необходимого для развития туризма природно-климатического и этнокультурного потенциала.

Четвертый сценарий развития – топливно-энергетический. Предполагает, что республика, с учетом имеющихся объективных ограничений социально-экономического потенциала, характера динамики внешних условий, в максимальной степени использует:

- кластер нефтегазовой промышленности;
- электроэнергетику;
- минерально-сырьевой потенциал для развития экономики и социальной сферы.

Данный сценарий предусматривает приоритетное развитие нефтегазовой промышленности, включая добычу, транспортировку сырья и его переработку, а также энергетики на собственной топливно-ресурсной (газ) основе, что может обеспечить синергетический эффект, выражающийся в увеличении производства сопутствующих отраслей, повышении конкурентоспособности товаров и услуг, экономии бюджетных затрат.

Наиболее же целесообразным представляется пятый сценарий, представляющий собой синтез второго, третьего и четвертого, реализация которого должна позволить ускорить темпы экономического и социального развития республики, повысить ее конкурентоспособность (табл. 2).

**Прогнозные значения ряда показателей развития приоритетных отраслей
Республики Калмыкия в 2012 году в случае реализации
синтезированного сценария развития³**

Показатель	Единица измерения	Значение показателя в 2012
Общее поголовье скота во всех категориях хозяйств	тыс. голов	368,5
в том числе коров	тыс. голов	182,0
Поголовье племенного скота	тыс. голов	55,5
в том числе коров	тыс. голов	34,4
Производство говядины в сельхозпредприятиях	тыс. тонн	110,5
Реализации племенного молодняка КРС	голов	8000
Общее поголовье овец во всех категориях хозяйств	тыс. голов	2500,0
Производство шерсти во всех категориях хозяйств – всего	тонн	8700
Производство баранины во всех категориях хозяйств	тыс. тонн	32,5
Реализация поголовья овец на племя	тыс. голов	40
Общая площадь пастбищ и сенокосных угодий	тыс. га	4886,1
Добыча нефти	тыс. тонн	390
Добыча газа природного	млн куб. м	96
Количество туристов	тыс. человек	36
в т.ч. на внутреннем рынке	тыс. человек	30
на внешнем рынке	тыс. человек	6

Роль и место Республики Калмыкия в России и Южном федеральном округе в долгосрочной перспективе будут определяться ее миссией.

Миссия Республики Калмыкия – уникальная, многопрофильная рекреационная система, центр культурно-исторического наследия, крупный центр мясного животноводства – поставщик экологически чистой продукции и современный транспортный узел Юга России.

Достижение одной из стратегических целей республики – продуктивное и устойчивое развития агропромышленного комплекса возможно путем повышения эффективности использования природно-ресурсной базы сельскохозяйственного производства, внедрения современных принципов управления АПК, улучшения социального положения жителей села, что предполагает выполнение двух взаимосвязанных задач, решаемых в том числе в рамках участия республики в реализации Приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», а также разработке и реализации собственного республиканского проекта по развитию животноводства:

- возрождение специализированных производств сельскохозяйственной продукции во всех районах республики с учетом их экономико-географических, климатических особенностей, в зависимости от которых определяется приоритет сельскохозяйственного развития, виды и объемы государственной финансовой поддержки;
- развитие направлений сельскохозяйственного производства, обусловленных конкурентными преимуществами региона, завоевание новых и упрочнение позиций на уже освоенных сегментах межрегиональных и зарубежных рынков посредством создания

³ Составлено автором на основе Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 год, параметры прогноза на период до 2010 года и предельные уровни цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий. Минэкономразвития России, март 2007 и Итогов социально-экономического развития республики Калмыкия за 2006 год и основных параметров прогноза на 2008 год на период до 2010. Элиста: Министерство экономики Республики Калмыкия, 2007.

условий для улучшения конкурентоспособности производимой продукции, внедрение современных методов агромаркетинга и агроменеджмента.

Ключевыми в аграрной сфере по уровню занятости населения, перспективам российской и международной специализации Республики Калмыкия следует признать сферы пастбищного животноводства, овцеводства и табунного коневодства, а так переработки и полного использования их продуктов. Калмыкия способна сконцентрировать уникальный исторический опыт развития мясного скотоводства, овцеводства и коневодства, превратить его в конкурентное преимущество мирового уровня. Острая проблема импорта мяса в России (доля импортного мяса на российском рынке составила в 2006 году 31%, доля импортной говядины – 26% [10]), выгодное географическое положение, включая близость к основным странам-потребителям баранины, мусульманским государствам Средней Азии, Турции, Ближнего Востока, а также выполнение посредническо-организаторской функции продвижения новых мировых технологий выращивания овец и мясного скота, переработки мяса и шерсти могут стать ключевыми элементами миссии республики. Собственный опыт в первичной переработке продукции животноводства, необходимость расширения степени и глубины, повышения качества используемого оборудования являются важнейшими побудительными мотивами для развития данного направления международного сотрудничества.

По нашему мнению, важнейшим направлением стратегии постиндустриального развития Республики Калмыкия является формирование на ее территории современных кластеров.

В рамках предлагаемого республиканского проекта по развитию животноводства предлагается формирование 3-х кластеров в отраслях животноводства для производства уникальных видов продукции: кластер мясного скотоводства; кластер овцеводства; кластер коневодства.

Животноводческие кластеры Республики Калмыкия могут представлять собой добровольные отраслевые территориальные объединения предпринимательских структур, научных, общественных организаций, органов региональной и местных властей с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции, работ или услуг и содействия экономическому развитию региона.

Кластеры мясного скотоводства и овцеводства предполагают объединение предприятий данных отраслей, специализирующихся на селекционно-племенной работе – племенные заводы и племрепродукторы (всего по республике на 01.01.2007 г. имеется девятнадцать племенных заводов, пятьдесят три репродуктора и 2 лаборатории), продукция которых – ценный племенной молодняк будет реализовываться как в животноводческие фермы и хозяйства республики – участники кластера, так и в другие регионы и страны, на убой, охлаждении, хранении, реализации и переработке мяса – выпуске высококачественной продукции. Кроме того, в овцеводческий кластер должны войти современные (высокотехнологичные) предприятия первичной обработки шерсти (мытьё и прессование шерсти, переработка отходов) и шкур, а также легкой промышленности, ориентированной переработку и полное использование местного сырья.

Для продвижения и реализации продукции различных стадий производства, начиная от племенного молодняка, охлажденного мяса, шерсти, шкур и заканчивая готовыми изделиями на российских и зарубежных рынках целесообразно создание единого логистическо-маркетингового центра, созданного, например, на базе республиканского потребительского снабженческо-сбытового кооператива, а также сети торговых домов. В кластеры войдут также предприятия и учреждения инфраструктуры, которые предоставляют банковские, страховые, юридические, аудиторские, маркетинговые, информационные, образовательные и научно-исследовательские и другие консалтинговые услуги (рис. 2).

Как уже было определено выше, ряд республиканских проектов должно быть напрямую ориентировано на развитие приоритетного для Калмыкии туристско-рекреационного комплекса, что предопределяется привлекательностью территории республики для туристов с точки зрения географического расположения, экологической обстановки и культурно-исторического наследия.

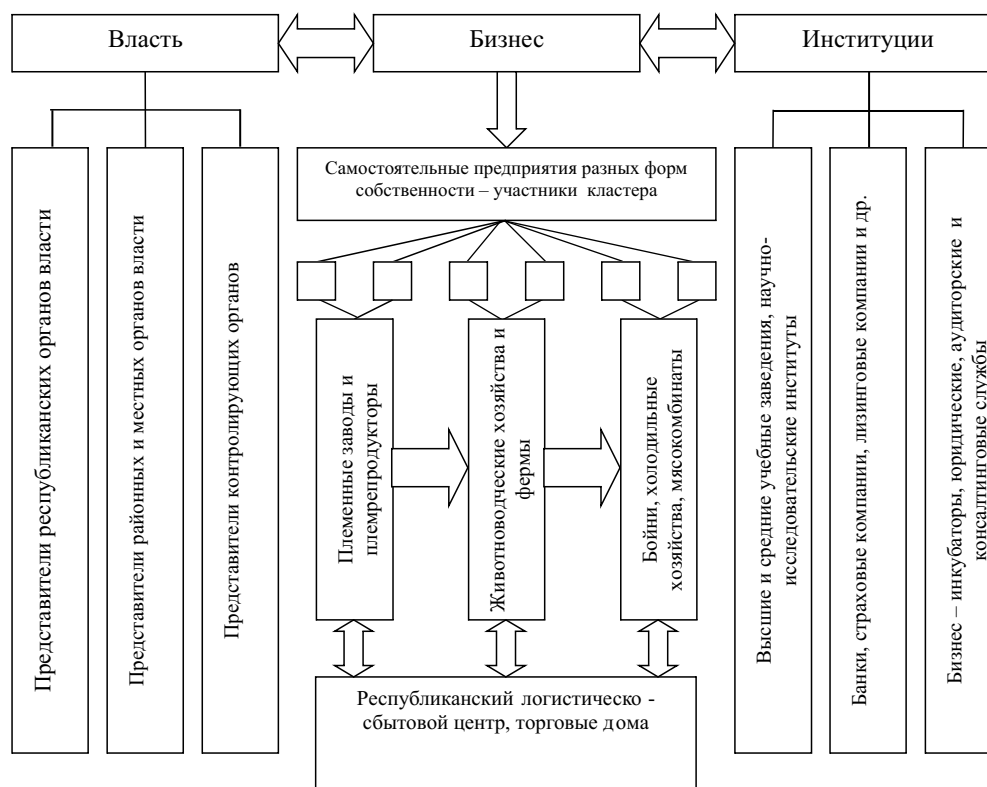


Рис. 2. Схема кластера мясного скотоводства Республики Калмыкия⁴

Наиболее значимый объект на землях особо охраняемых территорий республики – биосферный заповедник «Черные земли», расположенный на территории Черноземельского и Яшкульского районов. Кроме заповедника, на территории Калмыкии действуют 14 заказников. Наиболее крупные заказники федерального значения – Сарпинский, Харбинский и Меклетинский главным образом сориентированы на охрану сайгаков. На базе охотничьих промысловых участков организованы три зоологических заказника: «Южный», «Зунда», в Ики-Бурульском районе и Манычский в Приютненском районе. В Целинном районе республики располагается национальный природный парк «Бамб-Цецг», имеется 22 памятника природы и культуры, в т.ч., в г. Элиста, Городовиковском, Ики-Бурульском и других районах. В совокупности указанные территории занимают более 20% площади республики. Ситуация в сфере туризма Республики Калмыкия благоприятна для создания Национального туристического комплекса, соответствующего международным требованиям по уровню его инфраструктуры, сервисному обслуживанию и организациям индустрии туризма, обеспечивающего, с одной стороны, потребности туристов, с другой – высокий уровень налоговых поступлений для осуществления воспроизводственных процессов данного ресурса. Наиболее перспективными видами туризма представляются экскурсионный, деловой, обучающий, лечебно-профилактический (народная медицина), экологический, молодежный, культурно-познавательный, а также охота и рыбалка.

Эффективность комплекса будет складываться из следующих его функций:

- 1) источник поступлений и средств для решения внутренних социальных проблем региона;
- 2) классический пример кластерообразующей отрасли, т.е. развивает отрасли, обслуживающие сферу туризма: строительство, торговлю, производство товаров народного потребления, транспорт, связь;
- 3) места трудоустройства незанятого населения республики, как в самой отрасли, так и в сопряженных с туризмом отраслях.

⁴ Составлено автором.

Еще один приоритет развития Республики Калмыкия – активное вовлечение в хозяйственный оборот природного потенциала потребует рационального использования минерально-сырьевой базы. Темпы ее освоения не отвечают потенциальным возможностям республики, так как не используются в должной мере. Однако степень ее изученности позволяет сделать вывод о возможности более широкого использования природных ресурсов в хозяйстве республики и страны.

Основными условиями, призванными увеличить добычи нефти и газа являются:

- привлечение инвестиций в нефте- и газодобывающий комплекс республики;
- реализация налоговых новаций;
- расширение эксплуатационного и поисково-разведочного бурения;
- освоение новых перспективных месторождений;
- внедрение более прогрессивных способов эксплуатации скважин, обновление технологического оборудования;
- увеличение внутреннего потребления газа.

Таким образом, установка формирования конкурентоспособной региональной экономики должна реализовываться, прежде всего, в области структурной политики, где необходим акцент на сочетание развития традиционных для республики отраслей и производств с последовательным увеличением в экономике доли предприятий с высокой добавленной стоимостью, а также сферы услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги социально-экономического развития республики Калмыкия за 2006 год и основные параметры прогноза на 2008 год на период до 2010. Элиста: Министерство экономики Республики Калмыкия, 2007.
2. Калмыкия в цифрах, 2006: статистический ежегодник. – Элиста: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия, 2006.
3. Промышленность Республики Калмыкия 2000–2005: статистический сборник. – Элиста: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия, 2007.
4. Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 год, параметры прогноза на период до 2010 года и предельные уровни цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий. – М.: Минэкономразвития России, март 2007.
5. Программа социально-экономического развития Республики Калмыкия на 2005–2012 годы / Разработчики: Северо-Кавказский научно-исследовательский институт экономических и социальных проблем Ростовского государственного университета (СКНИИ Э и СП РГУ), Органы исполнительной власти Республики Калмыкия. Элиста, 2005.
6. Регионы России 2005: социально-экономические показатели. Статистический сборник. – М.: Статистика России, 2006.
7. Россия в цифрах 2005: краткий статистический сборник. – М.: Статистика России, 2005.
8. Реализация сельскохозяйственной продукции хозяйства всех категорий за 2005 год (выходные таблицы). – Элиста: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия, 2006.
9. Сведения о состоянии животноводства за 2005 год (выходные таблицы). – Элиста: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия, 2006.
10. Синевский С. Третей всего мяса в России «не дает здоровья гражданам». URL: <http://www.svobodanews.ru/Article/2007/05/18/20070518152515190.html>

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА

В настоящей статье нами предпринята попытка классифицировать государственное регулирование по его экономическим функциям, объектам и методам.

Функции государства в смешанной экономике не следует недооценивать, поскольку в ней существует два сектора – частный и общественный, а, следовательно, два альтернативных способа регулирования: рыночный и нерыночный.

Отсюда вытекает главная задача государства: найти пути оптимизации двух различных механизмов производства и распределения частных и общественных благ. Целью государственного регулирования экономики, на наш взгляд, является поддержание нормальной экономической и социальной стабильности в обществе. Следует отметить, что достижение социальной справедливости и экономической эффективности – достаточно противоречивые цели не только по конечному результату, но и средствам достижения, поэтому государству постоянно приходится искать оптимальное сочетание этих двух противоречивых устремлений.

Объекты государственного регулирования нами условно подразделены на пять видов:

- услуги по правовому регулированию подразумевают лицензирование теле- и радиостанций, штрафы за загрязнение окружающей среды, контроль за качеством пищи и лекарств, условия конкуренции и т.п.
- чистые общественные блага – это национальная оборона, фундаментальные научные исследования и т.д.
- квазиобщественные блага состоят из образования, здравоохранения, внешнеэкономических связей и т.п.
- управление трансфертными платежами – социальное обеспечение и т.п.
- услуги по экономическому регулированию включают денежное обращение, платежный баланс, цены.

Основные методы государственного регулирования подразделяются на три научно обоснованных направления: правовые; административные; экономические.

Инструментальная база методов государственного регулирования имеет различную наполненность у разных авторов [1, 3]. Не следует думать, что всякий раз, когда чисто рыночные механизмы оказываются неэффективными, государство должно вмешиваться в экономические процессы. Так, борьба с монополизмом в экономике может превратиться в борьбу с крупным производством. Поэтому, вследствие неизбежных ошибок, государственное вмешательство в рыночный механизм может оказаться даже чрезмерным: например, размеры штрафов, налоговых ставок и размеры дотаций могут быть сильно завышены. В таком случае государственное вмешательство может привести к снижению экономической эффективности.

Одна из самых важных причин возможной неэффективности государственного регулирования экономических процессов заключается в том, что интересы чиновников (лиц, осуществляющих государственное регулирование экономики, как избранных, так и назначенных на свои должности) могут не совпадать с общенациональными интересами.

Государственное регулирование может порождать непредвиденные побочные эффекты. Вероятность их весьма высока, т.к. государство оперирует различными инструментами (административными, правовыми, экономическими) и не всегда реально полностью предсказать их последствия, поэтому государство часто не в состоянии просчитать результаты своих действий. У государственного регулирования есть свои издержки и проблемы, которые бывают также не предсказуемы, как и проблемы рыночного механизма. Определить, которые из проблем являются более «глубокими», довольно затруднительно, т.к. выбор между рынком и государством – это выбор между двумя несовершенными альтернативами.

Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными средствами производства и эффективность их использования являются важными факторами, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности, в частности качество, полнота и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, а, следовательно, и объем производства продукции, ее себестоимость, финансовое состояние предприятия.

В условиях формирования рыночных методов хозяйствования перед экономистами возникает ряд новых проблем, и одна из актуальнейших – появление класса предприятий, попавших по тем или иным причинам в разряд несостоятельных. Зарубежные исследователи считают, что 1/3 причин несостоятельности – это внешние для организации причины, а 2/3 – внутренние, обусловленные плохим менеджментом фирмы. Однако, в российской действительности эта пропорция будет обратной: 2/3 – это внешние причины, а 1/3 – внутренние причины, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Такая ситуация объясняется, прежде всего, методами перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Но безотносительно причин наступления кризисного состояния экономическая оценка предприятия должна выявить реальную ситуацию, т.е. объективное положение, на основе которого необходимо принимать управленческие решения о его дальнейшей судьбе – банкротстве и удовлетворении требований кредиторов или принятии мер по выходу из кризисного состояния и возвращении в экономический оборот.

В нормально функционирующей рыночной экономике банкротство – это метод устранения из рыночной ниши неэффективно работающих организаций. Банкротство играет позитивную роль. Однако, в нашей стране, в период становления рыночных условий хозяйствования оно несет на себе ряд дополнительных и не всегда законных черт. Это и переделы собственности, и криминальная составляющая, и монополизация рынков отдельных товаров и услуг. В силу перечисленных факторов получить объективную картину финансово-экономического состояния предприятия, степени его устойчивости становится особенно важно для самого предприятия, для отрасли, для экономики в целом.

На уровне предприятия концентрируются факторы производства, рациональное соединение которых служит целям конкретного хозяйствующего субъекта. Но эта функция не может быть успешно реализованной без влияния макросреды, формирование которой в большей или меньшей степени зависит от мотивов поведения центрального института национальной хозяйственной системы – государства.

Одной из самых значимых характеристик предприятия как открытой системы является зависимость его от внешней среды по линии поступления различных финансовых, материальных и других ресурсов, информации и т.п., а также за счет предложения готовых товаров и услуг, движения доходов, социальной ответственности и влияния на предприятия социально-экономической обстановки. В связи с этим любое предприятие, выполняющее типичные для производственной структуры функции можно рассматривать как открытую систему, которая добивается успеха лишь в случае соответствующей адаптации к условиям внешней среды. Возрастание внешних факторов происходило постепенно, а в итоге институциональная среда превратилась в доминирующий фактор развития хозяйствующих субъектов. Внутренние факторы развития предприятий, соответственно, отошли на второй план.

Именно внешние факторы – институциональная среда – определяют в основном условия несостоятельности большинства предприятий и организаций. Неплатежеспособность основной массы сельскохозяйственных предприятий – это результат политики мягких бюджетных ограничений, проводимой государством. Поскольку кредиторская задолженность повсеместно растет быстрее дебиторской, то тем самым она предопределяет убыточное состояние основной массы российских сельскохозяйственных предприятий даже по оценкам балансовых показателей.

Ясно, что убыточные предприятия как массовое явление устранить невозможно, да и невыгодно с точки зрения общественного благосостояния. Следовательно, должны возникнуть институты вторичного перераспределения прибыли. Самым простым механизмом, на наш взгляд, является непосредственное покрытие убытков убыточных предприятий за счет положительной суммарной прибыли в экономике, т.е. мягкие бюджетные ограничения.

Наиболее важным аспектом жестких ограничений в странах с переходной экономикой выступает то, что их введение представляет политическое заявление не только о том, что правила игры изменились, но и о том, что они будут применяться ко всем одинаково.

Для оздоровления экономической среды необходимы два условия:

Во-первых, каждый хозяйствующий субъект, систематически нарушающий свои обязательства, должен быть исключен из числа участников экономического оборота, а его имущество следует принудительно использовать для погашения возникших у него обязательств; во-вторых, государство должно превратить законодательство о банкротстве в инструмент очистки балансов всех кредиторов должника.

Для прогнозирования несостоятельности предприятий в настоящее время используются различные методы. Рассмотрим их с точки зрения применимости в аграрном секторе российской экономики, т.к. опыт рыночного функционирования предприятий в России пока недостаточно велик.

Чем глубже исследуется предприятие, тем больше обнаруживается новых источников неопределенности. Декомпозиция исходной, обычно грубой и приблизительной, модели анализа сопряжена с растущим дефицитом количественных и качественных исходных данных. Ряд параметров оказывается недоступным для точного измерения, и тогда в его оценке неизбежно появляется субъективный компонент.

Появляется то, что в науке описывается, как лингвистическая переменная, а связь количественного значения некоторого фактора с его качественным лингвистическим описанием задается функциями принадлежности фактора нечеткому множеству. В данном случае для оценки состояния предприятия используется метод нечетких множеств.

Использование метода нейронных сетей во всех областях человеческой деятельности, в том числе в области финансовых приложений, движется по нарастающей. Одной из основных задач в финансовой области, решаемой с помощью нейрокомпьютеров, является прогнозирование инвестиционной привлекательности (финансовой состоятельности) предприятий.

Значительно повышается вероятность достоверности прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия с применением методов многофакторного статистического анализа. С помощью метода дискриминантного анализа решаются задачи классификации, т.е. разбиения совокупности анализируемых объектов на классы путем построения классифицирующей функции в виде корреляционной модели.

В процесс построения модели прогнозирования финансовой состоятельности сельскохозяйственных предприятий с использованием дискриминантного анализа необходимо включать следующие этапы:

- формирование выборки предприятий аналогичного типа как прибыльных, так и убыточных;
- определение состава показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия;
- разбиение сформированной совокупности предприятий на две группы: прибыльные и убыточные и их описание с помощью выбранной системы финансовых показателей;
- формализованное представление исходных данных в виде некоторых формальных конструкций;
- построение дискриминантной (разделяющей, классифицирующей) функции и ее идентификация;
- определение статистических оценок параметров распределения дискриминантной функции.

Исходную выборку для построения модели прогнозирования финансового состояния составили данные бухгалтерской отчетности 19 предприятий Шпаковского района. Факт финансовой состоятельности предприятий на предмет перспективности инвестиционных вложений определялся двумя показателями:

- коэффициентом покрытия ($K_{\text{п}}$), равным отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам, т.е. это коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициентом финансовой зависимости ($K_{\text{фз}}$), равным отношению заемных средств к общей стоимости активов.

Первый показатель характеризует ликвидность, второй – финансовую устойчивость. Очевидно, что при прочих равных условиях вероятность банкротства тем меньше, чем меньше коэффициент финансовой зависимости. И наоборот, предприятие с большей вероятностью станет банкротом (риск невозврата инвестиций очень большой) при низком коэффициенте покрытия и высоком коэффициенте финансовой зависимости.

Задача состояла в том, чтобы найти эмпирическое уравнение некой дискриминантной границы, которая разделит все возможные сочетания указанных показателей на два класса:

- сочетание показателей, при которых вложение инвестиций в предприятие нежелательно (противопоказано для инвестора);
- сочетание показателей, при которых предприятию не грозит банкротство, следовательно, оно представляет интерес для инвесторов.

Приемами дискриминантного анализа нами определены параметры корреляционной линейной функции, описывающей положение дискриминантной границы между двумя классами сельхоз предприятий в пространстве коэффициентов покрытия и финансовой зависимости:

Прогнозирование инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий Шпаковского района мы осуществляли следующим образом. Значения дискриминантной функции представляют собой реализацию случайной величины Z . Распределение вероятностей данной величины аппроксимируется нормальным распределением; далее с помощью таблиц нормального распределения мы определяли вероятности инвестиционной привлекательности для фиксированного значения Z .

При применении модели дискриминантного анализа возможны ошибки прогнозов двух видов:

- прогнозируется сохранение платежеспособности, а в действительности наступает банкротство предприятия;
- прогнозируется недееспособность предприятия, а оно сохраняет платежеспособность.

Прогнозирование инвестиционной привлекательности сельхоз предприятий с помощью дискриминантного анализа на горизонте в один год производится с точностью 95%. При этом ошибка первого типа возможна в 6% случаев, а второго – в 3%. При расширении горизонта прогнозирования до двух лет его точность снижается до 83%, при этом ошибки первого типа – в 28% случаев, а второго – в 6%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия) – ЮНИТИ, Москва, 2004 г.
2. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ – ДЕЛО, Москва, 2002 г.
3. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике – Финансы и Статистика, Москва, 2003 г.
4. Мелкумов Я.С. Инвестиции – ИНФРА-М, Москва, 2003 г.
5. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – Финансы и Статистика, Москва, 2005 г.

ГЕРАСИМОВ А.Н., ГРОМОВ Е.И., СКРИПНИЧЕНКО Ю.С.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Трансформация экономической системы в Российской Федерации потребовала реформирования и кардинальных перемен в механизме государственного устройства, пересмотра основных полномочий исполнительной власти и способов их осуществления. Изменения в системе государственного устройства имеют непосредственное отношение к реформиро-

ванию компетенции местного самоуправления, как одного из элементов этого устройства. В кратчайший период была сформирована законодательная база местного самоуправления как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Принятие 6 октября 2003 года, третьего по счету, Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», положило начало очередному этапу реформирования местной власти. Основной целью реформирования государственного устройства является создание такой системы власти и управления, при которой реализация прав и свобод граждан решались бы наиболее эффективно, а обеспечение определенного уровня жизни населения осуществлялось не в государстве вообще, а в определенных территориальных образованиях компактного проживания граждан – муниципальных образованиях. Именно на этом уровне, прежде всего, должны быть созданы условия для реализации гарантированных государством прав и свобод, обеспечено благоустроенное проживание. Муниципальные органы являются одной из основ демократического строя и призваны решать самые насущные жизненные проблемы людей [7].

Ещё 1995 году Ставропольский край в числе 12 регионов России начал формирование органов местного самоуправления на поселенческом уровне, предполагалось создать муниципалитеты и на уровне районов, но к моменту принятия Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», они так и остались на начальном уровне. Именно с этого уровня проще всего перейти к заложенной в ФЗ № 131 двухуровневой схеме организации местного самоуправления. Поэтому не случайно Ставропольский край был выбран первым для реализации реформ местного самоуправления. В крае к реформе местного самоуправления приступили на год раньше, чем предполагалось в законе.

Очевидно, что муниципальная реформа в первую очередь направлена на разграничение полномочий между Центром, регионами и местным самоуправлением, а также на изменение самой системы местного самоуправления. Важнейшей инновацией стало разделение муниципалитетов на несколько типов с различным объемом полномочий, и при этом основой является экономическая доминанта.

В крае была проведена значительная работа по созданию правовой базы реформы местного самоуправления. Был разработан и утвержден план законопроектной работы Государственной Думы Ставропольского края на 2004 год по реализации Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В течение года было принято 50 законов Ставропольского края, определяющих границы муниципальных образований края, проведена работа по установлению границ муниципальных образований, принят закон Ставропольского края «Об административно-территориальном устройстве Ставропольского края». Законами Ставропольского края утверждены методики распределения субвенций из краевого фонда компенсаций между муниципальными образованиями. Внесены изменения в ряд законов, в том числе Закон Ставропольского края «Об установлении единых и дополнительных (дифференцированных) нормативов отчислений в бюджеты муниципальных районов (городских округов) Ставропольского края от федеральных и региональных налогов, налога, предусмотренного специальным налоговым, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации в бюджет Ставропольского края».

В соответствии с ФЗ № 95 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» принят пакет законов, наделяющих органы местного самоуправления отдельными полномочиями Ставропольского края в области социальной поддержки, физической культуры и спорта, здравоохранения, образования, культуры, сельского хозяйства, оказании специализированной медицинской помощи. Таким образом, была определена организационно-законодательная база по формированию и организации местного самоуправления. Существующая схема организации местного самоуправления в Ставропольском крае представлена в таблице 1.

Формирование системы местного самоуправления направлено на реализация прав и свобод граждан, рост благосостояния населения, улучшение эффективности территориального воспроизводства, обеспечение устойчивого экономического роста и социальной

стабильности конкретной территории. Существующее многообразие направлений реализации поставленной задачи предполагает активизацию деятельности производственно-хозяйственных структур, внедрение инновационно-инвестиционных проектов, реализация приоритетных национальных проектов и рациональное использование бюджетных средств. Однако, эффективность предлагаемых мероприятий зависит от конкретных особенностей и экономического потенциала территории.

Таблица 1

**Принципиальная схема организации местного самоуправления
в Ставропольском крае**

Организация местного самоуправления в Ставропольском крае	Общие положения: 1. Полномочия органов государственной власти Ставропольского края; 2. Наделение органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями; 3. Муниципальные образования, устав и официальные символы муниципалитетов; 4. Муниципальное содружество.
	Территориальная основа: 1. Территория муниципального образования; 2. Наделение муниципального образования статусом, установление и изменение границ.
	Участие населения: 1. Муниципальные выборы, референдумы, сходы граждан, собрания; 2. Участие в формировании нормативно-правовой базы; 3. Публичные слушания; 4. Обращение граждан в органы местного самоуправления.
	Органы и должностные лица: 1. Представительный орган муниципального образования; 2. Глава муниципального образования; 3. Исполнительно-распорядительный орган; 4. Органы местного самоуправления; 5. Депутаты муниципального образования; 6. Избирательная комиссия.
	Ответственность органов и должностных лиц: 1. Ответственность перед населением, юридическими и физическими лицами; 2. Надзор и контроль за деятельностью органов и должностных лиц.
	Экономическая основа: 1. Имущество муниципального образования; 2. Право на создание предпринимательских структур, учреждений, организаций и отношений с ними; 3. Доходы и расходы местных бюджетов и их исполнение; 4. Выравнивание уровня бюджетной обеспеченности и прочая финансовая помощь из бюджетов других уровней; 5. Кредиты кредитных организаций и бюджетов других уровней бюджетной системы.

Оценка перспективного развития муниципального образования должна включать детальный учет особенностей природно-климатических условий, демографический и этнический состав населения, производственно-экономический потенциал, т.е. необходима эмпирическая статистическая информация. Поскольку муниципалитеты являются структурой решающей собственные задачи, постольку они должны обладать информацией в пределах своей компетенции. Таким образом, современные условия требуют нового подхода к их информационному обеспечению [2].

В то же время в вопросах информационного обеспечения органов местного самоуправления имеются проблемы. На наш взгляд актуально создания системы информационного обеспечения органов местного самоуправления. Информационное обеспечение органов местного самоуправления позволит более детально осуществлять комплексный анализ социально-экономического развития территории и проводить оперативный мониторинг текущего состояния. Для развития муниципальной территории и управления муниципальным образованием, необходимы показатели, характеризующие все сферы жизнедеятельности. Показатели должны гармонично объединять в себе статистику развития региона в целом и статистику развития его муниципальных образований [3].

Мы разделяем мнение ряда авторов В.И. Дибирдеева, В.Е. Кузнецовой и других о том, что любые изменения в системе государственного устройства и управления требуют уточнения методологических основ статистики. Очевидно, что статистическую методологию следует рассматривать как систему специфических методов, принципов, способов и при-

емов изучения количественных закономерностей социально-экономических явлений [3, 5]. Таким образом, задачи и функции муниципальной статистики, направленные на управление муниципальными образованиями обширны и многообразны, поэтому методы и способы их решения должны быть разнообразны.

Прежде всего они должны включать в себя методы классификации и группировки статистической информации, систему обобщающих показателей, методы территориального и межтерриториального анализа. В зависимости от целей исследований и возможностей информационного обеспечения на уровне муниципальной статистики необходимо использовать современный комплекс математико-статистических методов и приемов [6].

На практике возникают ситуации, когда схожие статистические наблюдения и объекты исследования требуют использования принципиально разных способов или методик, что в первую очередь связано с особенностью и уникальностью развития исследуемых территорий. Иными словами для каждой разновидности поселений наряду с общепринятой методологией, должны использоваться уникальные методологии социально-экономического мониторинга и статистического обеспечения.

На методологические подходы при выполнении статистических исследований влияют:

- территориальный размер муниципального образования;
- отраслевая и товарная структура экономики;
- развитие социальной сферы;
- производственно-экономический потенциал;
- временной лаг;
- этнический и демографический состав;
- квалификация менеджмента муниципального образования.

От размера территории зависит количество единиц любых исследований, если муниципалитет в отношении отраслевой структуры является монопрофильным поселением, то это позволяет изучить тщательно только одну отрасль, так как другие отрасли представлены недостаточным количеством предприятий. Спецификой мониторинга социального развития муниципальных образований является многогранность процессов общественной жизни и исторически унаследованная количественная и качественная составляющая общественных явлений (обеспеченность объектами культуры, спорта, здравоохранения, образования и т.д.). Если для статистических исследований экономических явлений бывает достаточно имеющихся методов и совокупности показателей, то при высоком уровне изменений социальной сферы на данном этапе развития общества необходимы новые индикаторы оценки социальной устойчивости территориальных сообществ. При информационном обеспечении процессов общественной жизни региональных муниципалитетов наибольшее внимание необходимо уделять исследованию внутреннего строения статистического множества объекта исследования, анализировать составные части социально-экономических явлений, сопоставлять явления в целом и между собой, производить сравнения данной структуры с другими аналогичными структурами, а также с нормативными и плановыми параметрами [4].

Временной лаг является особенностью практически каждого явления, при статистическом исследовании мероприятий которые реализуются на протяжении достаточного периода, существует возможность изучить экономический процесс в динамике. В то же время имеется множество явлений по которым статистикой не накоплена информация (например, программа «Развития малого предпринимательства в Ставропольском крае на 2006–2008 года»), поэтому методологические подходы к анализу в динамике совершенно разные.

Потребность в информационном обеспечении во многом зависит от уровня квалификации муниципальных служащих. В этом вопросе существует чисто субъективный подход: одному руководителю нужен обширный круг информации, у другого такой потребности нет. От этого фактора зависит качество аналитической работы, в конечном итоге, чем глубже, многограннее анализ, тем более достоверны выводы об объекте управления и обоснованнее управленческие решения.

Информационное обеспечение органов местного самоуправления подразумевает совокупность информационных ресурсов различных ведомственных структур, которые име-

ют определенную направленность, позволяющую рассматривать довольно узкие вопросы. В настоящее время информационное обеспечение органов местного самоуправления по большей части осуществляется путем предоставления информационных и справочных материалов органами региональной статистики на договорных условиях. В современных условиях назрела необходимость совершенствования технологии предоставления информации органам местного самоуправления. Одним из путей совершенствования предоставления информации может быть создание информационных систем предназначенных для ведения базы готовых документов и работы с ними в электронном виде. Это позволит интегрировать информацию, упорядочить обмен, систематизировать хранение электронных документов, облегчит поиск информации [1].

Изменение социально-экономической и политической среды в стране ставит новые задачи перед информационно-аналитическими и в первую очередь статистическими службами государства. На современном этапе особенно актуальными являются проблемы разработки методологии и организации получения достоверной информации о деятельности предпринимательских структур муниципальных образований, о «теневой» экономике, усиления взаимосвязи показателей микро-, мезо- и макроэкономического уровня, расширения системы мониторингов. Данные задачи можно решить только при условии консолидации усилий всех заинтересованных и причастных к статистической информации структур, но в первую очередь это задача органов Федеральной службы государственной статистики и органов региональной и муниципальной власти.

В Ставропольском крае образовано 330 муниципальных образований, из них 284 в сельской местности. Государственной Думой Ставропольского края в рамках реализации федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года» и приоритетного национального проекта «Развитие АПК» был принят Закон Ставропольского края «Об утверждении краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства в Ставропольском крае на 2008–2010 годы». Программой предусмотрены мероприятия по созданию единой системы государственных информационных ресурсов в сфере сельского хозяйства, развитию автоматизированных информационных систем и информационно-телекоммуникационных систем агропромышленного комплекса края, а по сути всей территории края. Финансирование данных мероприятий будет осуществляться за счет средств краевого бюджета. Согласно данной программы, оснащенность агропромышленного комплекса специалистами соответствующего профилю к 2010 году составит 100 процентов от штатной численности, а оснащенность специалистов объединенными в сеть автоматизированными местами составит 95 процентов от штатной численности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богаткова Л.В., Почепина Е.Н. Взаимодействие Нижегородстата с органами местного самоуправления в вопросах информационного обеспечения // Вопросы статистики. 2006. № 12.
2. Бычкова С.Г. Системный подход к статистической оценке различий регионов по уровню жизни населения // Вопросы статистики. 2005. № 12.
3. Дибирдеев В.И. О формировании системы показателей по муниципальным образованиям // Вопросы статистики. 2006. № 12.
4. Колечков Д.В., Гаджиев Ю.А. Валовой муниципальный продукт в оценке уровня развития региона // Вопросы статистики. 2007. № 3.
5. Кузнецова В.Е. Статистическое исследование эффективности управления муниципальным образованием // Вопросы статистики. 2006. № 6.
6. Сивелькин В.А., Здвижков А.С. Эконометрическое моделирование уровня инвестиционной активности муниципалитетов Оренбургской области // Вопросы статистики. 2007. № 2.
7. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления» от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Социально-экономическая политика – ключевой компонент управления развитием региона. В целом организационно-экономические основы формирования и осуществления региональной социально-экономической политики складываются из следующих элементов (рис. 1):



Рис. 1. Организационно-экономические основы формирования и осуществления региональной социально-экономической политики

Идеологической и системообразующей основой региональной политики выступает социально-экономическая политика РФ, которая определяет рамочные условия и общецелевые задачи для всех регионов страны [3, 4, 5].

В последние годы важнейшими факторами социально-экономической политики отдельных регионов выступают национальные проекты, федеральные целевые программы, политика развития других регионов страны (учитываемая в межрегиональном взаимодействии), изменяющаяся конъюнктура рынков, мировые процессы влияния на региональном уровне (глобализация) [1, 2, 6].

Разумеется, социально-экономическая политика региона базируется на условиях, ресурсах, методах и инструментах, которые могут существенно изменяться в зависимости от заданных целей политики.

Логика осуществления социально-экономической политики региона связана с необходимостью перевода параметров региона из начального состояния, характеризуемого набором фактически достигнутых показателей, в некоторое новое качество, что обуславливает необходимость преобразования отраслей и сфер региона.

В научной литературе, как правило, выделяют три основных вида социально-экономической политики – консервативную, умеренную и активную. Однако, в условиях многооб-

разия потенциалов регионов, особенностей и возможностей их развития возникает такое состояние, которое сложно описать тремя видами проводимой политики. В реальности в регионах проводится смешанная социально-экономическая политика, включающая следующие виды: региональная политика государства; консервативная политика; умеренная политика; агрессивная политика; административная политика; поддерживающая политика; традиционная политика; зависимая политика; имитационная политика; наступательная политика; политика приоритетов; политика точечного воздействия.

Мы уже отметили, что региональная политика государства – рамочные условия, обязательные для всех субъектов страны. Что касается консервативной политики, то она ориентирована на минимальные риски, высокую надежность действий, использование в качестве участников преимущественно государственных организаций и предприятий. Умеренная политика включает умеренные риски, достаточную ликвидность и надежность проектов. Агрессивная политика означает высокие риски, низкую ликвидность и надежность проектов и мероприятий. При этом обеспечивается высокая прибыльность, осуществляются рискованные инновации, попытки создания новых видов деятельности. Административная политика отражает особенности органов власти региона. Предполагает высокий уровень вмешательства органов власти в регулирование экономики и социальной сферы, определение объектов вложения, порядок использования инвестиций и пр.

В российской практике последних лет важное место заняла поддерживающая политика, осуществляемая с целью сохранения существующего уровня социально-экономического и технико-технологического развития региона, выравнивания общерегиональных показателей развития. Это политика вынужденная, во многом безальтернативная и отражает кризисные явления в экономике и обществе, она не устраняет риск утраты регионом своих позиций, но способствует решению множества проблем и противоречий.

В рамках традиционной политики основное внимание, как правило, направлено на повышение качества выпускаемых товаров и расширение потребительского спроса на них с незначительной ориентацией на рыночные требования.

Особо следует выделить специфику еще двух видов политики, которые проводятся в регионах: зависимая и имитационная. Зависимая политика осуществляется в случае, когда в регион в силу депрессивности его экономики передаются (в определенной форме) отдельные товары или технологии (например, «отверточное производство», «грязное» производство и т.п.). Имитационная политика осуществляется на основе приобретения известных технологий, оборудования и производств, применения заимствованного опыта. Это достаточно успешная политика развития для депрессивного региона, но для ее реализации необходимы, как нам представляется, прежде всего, высокая квалификация специалистов и комплекс мер по освоению технологий, оборудования и производств. Однако подобная политика решает задачи развития экономики на краткосрочный период и затрудняет экономике региона получить конкурентные преимущества на долговременный период.

Наступательная политика основывается на четко просчитанной стратегии, гибких реагированиях на внешние изменения, постоянном создании конкурентоспособных факторов, непрерывном инновационном процессе. Она ориентирует на реализацию не краткосрочных или среднесрочных интересов, а на достижение более долгосрочных целей. Эта политика представляет собой сложную экономико-управленческую задачу, сопровождается большим риском и большими трудностями (требует больших финансовых вложений, наличия высокого интеллектуального потенциала и высокой квалификации персонала, хорошо организованных бизнес-процессов, возможности распределения рисков, хорошего знания рынка и т.д.). На начальном этапе данная политика может иметь форму догоняющей модернизации, направленной на смену технологического уклада. Такое развитие экономики не является чем-то особенным – этот путь развития проходили послевоенная Франция, Германия, Япония, проходят ныне Южная Корея, Китай, страны Восточной Европы. Политика догоняющей модернизации заключается в концентрации имеющихся резервов производства на развитии приоритетных производств (например, автомобилестроение, самолетостроение и т.п.), определяющих вектор развития, при активном влиянии на эти процессы со стороны общества и государства с целью ускорения естественного процесса модернизации.

Политика приоритетов направлена на выявление и поддержку приоритетов – ограниченного круга особо важных направлений социально-экономического развития (например, образования).

Политика точечного воздействия означает особую форму поддержки и мотивирования предприятий на выпуск таких товаров и разработку технологий, по которым экономика может в короткий срок с наименьшими затратами выйти на рынок, обеспечив себе конкурентное преимущество на длительную перспективу. Среди отрицательных моментов (недостатков) этой политики можно выделить сложность определения зон приложения усилий, отсутствие комплексности воздействия, опасность асимметричности развития областей экономической деятельности и т.п.

Основные альтернативные пути возможной организации социально-экономической политики в регионе могут включать три варианта.

Вариант 1. Регион сохраняет существующие подходы к организации социально-экономической политики. В этом случае функции, сферы деятельности и уровень ответственности министерств и ведомств не могут соответствовать новым задачам регионального развития. В этой связи при сохранении существующих темпов социально-экономического развития уровень конкурентоспособности региона будет ухудшаться, а качество жизни населения будет отставать от показателей развитых стран.

Вариант 2. Усиление административных методов в организации региональной социально-экономической политики. Данный вариант также малопригоден по следующей причине. В условиях рыночных отношений задачи государства не направлены на доминирование в экономике, как это было в условиях планового хозяйства. Государство скорее должно обеспечивать благоприятные институциональные условия для функционирования рыночно ориентированных хозяйствующих субъектов во всех регионах.

Вариант 3. Осуществление региональной социально-экономической политики, обеспечивающей производство конкурентоспособной продукции (работ, услуг) в условиях глобализации экономики. Основой региональной экономики должно стать постоянное и непрерывное создание и реализация инноваций, как главного фактора преуспевания в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и страны в целом. Чтобы выжить, выиграть и постоянно повышать уровень благосостояния населения, нужно непрерывно улучшать и преобразовывать продукцию, услуги, совершенствовать производственные и управленческие функции на базе инноваций и инновационных технологий. Реализация нововведений, инноваций, а также полученных научно-технических достижений в производстве новых или недостающих товаров, технологий и услуг имеет определяющее значение для развития экономики страны, сохранения природы и подъема жизненного уровня населения, способствует повышению производительности труда, созданию новых отраслей, сферы услуг и рабочих мест, улучшению качества обслуживания и росту конкурентоспособности товаров на мировом рынке, сокращению торгового и товарного дефицита, стабилизации валюты и цен на выпускаемые производителями товары и услуги.

Отсюда следует, что под организацией региональной социально-экономической политики следует понимать определенную форму правового и экономического взаимодействия органов власти, предприятий и некоммерческих обществ, связанных между собой едиными целями и задачами развития региона на основе устойчиво высокой конкурентоспособности и достижения мирового качества жизни населения.

Основными характерными признаками организации региональной социально-экономической политики являются:

1. Организационно-экономическая форма региональной социально-экономической политики – совокупность организаций, методов, ресурсов региона. Это необходимо для обособления социально-экономической политики конкретного региона от других и рассмотрения ее как отдельного субъекта и объекта управления, координирования и учета.
2. Единые цели и задачи развития региона – предполагают, что социально-экономическая политика имеет миссию, цели, задачи, ресурсное обеспечение, методы управления и т.д., отражающие перспективные потребности субъекта Российской Федерации.

3. Правовые основы – означают законодательные и другие нормативно-правовые акты, определяющие порядок разработки и реализации социально-экономической политики региона, условия ее взаимоотношений с государством, другими политиками, субъектами экономики и органами власти.
4. Условно обособленная совокупность – означает, что социально-экономическая политика региона ограничена территориальными границами.
5. Участники связаны между собой единой методикой действий – означает, что социально-экономическая политика интегрирует органы власти, хозяйствующие субъекты экономики и некоммерческие структуры региона в единое целое, что предполагает взаимозависимость, наличие определенных интересов в результатах политики.
6. Определенная специализация – социально-экономическая политика региона должна быть ориентирована на приоритетные направления деятельности, которые в наибольшей мере раскрывают потенциал региона в промышленности, сельском хозяйстве и других областях деятельности.

Социально-экономическая политика региона многообразна и оказывает существенное влияние на различные стороны экономической жизни общества, подверженных процессам политических и общественных изменений. Поэтому ее можно рассматривать во многих аспектах. Во-первых, сама по себе социально-экономическая политика региона как сложная система, выступает в виде: юридически (законодательно) оформленного субъектно-объектного органа регулирования развития региона, интегрируя в единое целое ресурсы и производительные силы региона – природные ресурсы, рабочую силу, капиталы и инвестиции, средства производства, товары.

Во-вторых, социально-экономическая политика региона, являясь генератором и регулятором создания общественного богатства, соответственно, является интеллектуальным организатором производства новых видов товаров на более высокой технологической базе, что повышает конкурентоспособность региональной экономики.

В-третьих, социально-экономическая политика решает одну из ключевых задач развития региона – она способствует расширенному воспроизводству, что позволяет не только накапливать материальные, интеллектуальные и духовные ценности, но и качественно преобразовывать их, т.е. по существу предоставляет саму возможность для развития региона.

В-четвертых, социально-экономическая политика региона, привлекая в воспроизводственный процесс финансово-инвестиционные и другие ресурсы оптимальным образом, направляя их на решение проблем, является основным «донором» региона, способствуя созданию добавленной стоимости, росту налоговых платежей и поддержки социальной сферы.

В-пятых, социально-экономическая политика решает задачи социального характера (например, рост заработной платы, пенсий и т.д.), формирует новую покупательную способность региона, создавая возможности и перспективы его развития.

В-шестых, социально-экономическая политика региона способствует формированию важнейших рынков – рабочей силы, капиталов и инвестиций, товаров и средств производства.

Органы управления регионом и хозяйствующие субъекты должны обеспечивать функции социально-экономической политики:

- средствами предвидения и адаптации к изменениям, происходящим во внешней и внутренней среде региона;
- необходимой связью между политикой и возможностями ее реализации;
- возможностями координации и интегрирования видов деятельности;
- способностями хозяйствующих субъектов к диверсификации и радикальному обновлению.

Функции социально-экономической политики региона по мере модернизации его экономики могут регулярно уточняться и использовать все новые методы. В целом методы социально-экономической политики региона можно объединить в следующие основные группы.

1. Прямое организационно-административное управление (создание структур с определенными функциями, влияние на государственные предприятия, делегирование полномочий и ответственности, регулирование норм и т.д.).

2. Правовое регулирование (издание и введение в действие законов, нормативно-правовых актов, стандартов и т.п.).
3. Регулирование материальных потоков и экономической деятельности (заказы на поставки продукции и выполнение работ для государственных нужд, квотирование, лицензирование, участие в управлении предприятиями с государственной долей собственности и т.д.).
4. Прямое государственное финансирование (распределение бюджетных инвестиций, трансферты, субвенции, дотации, субсидии и т.д.).
5. Косвенные методы финансового и денежно-кредитного регулирования (налоговая политика, кредитная политика, таможенная политика, амортизационная политика и пр.).
6. Инфраструктурное обеспечение с участием государства (прогнозирование, планирование, программно-целевой метод развития социально-экономических приоритетов и др.).
7. Саморегулирование со стороны участников, вырабатывающих и соблюдающих общие принципы и правила поведения в процессе интегрированной деятельности.

Организационно-экономические основы социально-экономической политики региона включают в себя:

- правовую регламентацию, предполагающую, что политика, программы и мероприятия всех уровней (федеральный, окружной, региональный, муниципальный) должны осуществляться на основе соответствующих правовых норм;
- обоснованность – реальность достижения поставленных целей, наличие соответствующих ресурсов, готовность сторон и участников к выполнению предусматриваемых мероприятий;
- конкретность, предполагающую постановку цели, задач и мероприятий, которые поддаются учету и контролю и позволяют дать однозначную оценку их реализации и выполнения;
- сбалансированность, предполагающую структурную гармонию развития важнейших отраслей и видов деятельности, обеспечивающую устойчивое их взаимодействие;
- непротиворечивость, предполагающую соответствие целей, задач, направлений, мероприятий ресурсов политики проблемам развития региона;
- гибкость, означающую возможность организационно-экономического механизма политики быстрой и адекватной реакции на изменения;
- научность, предполагающую использование самых передовых достижений науки и техники при разработке направлений развития региона;
- конкурсность, предполагающую отбор мероприятий и их исполнителей на основе состязательности по законодательно утвержденным критериям социальной и экономической эффективности.
- вертикальную интеграцию, означающую соответствие основных положений политики по вертикали с политикой более высокого уровня;
- горизонтальную интеграцию, предполагающую интеграцию региональных направлений развития в единое правовое и экономическое пространство Российской Федерации, а также интеграцию субъектов региона между собой;
- мониторинг, обеспечивающий регулярность отслеживания хода осуществления и достижения итогов осуществляемых мероприятий;
- ответственность, например, в форме «закрепления» всех утвержденных позиций и мероприятий политики за конкретными исполнителями – юридическими и физическими лицами;
- эффективность – наилучшее на конкретный период использование потенциалов развития региона (природно-ресурсного, геополитического, научно-инновационного, кадрового и т.д.).

Социально-экономическое развитие региона нуждается в эффективном государстве, играющем роль катализатора и организатора, стимулирующего и контролирующего региональные органы власти, деятельность частного бизнеса, некоммерческих организаций. Опыт прошедших лет показал, что свертывание экономических функций государства, как

правило, не только снижает потенциальный эффект преобразований в регионах, но и ведет к прямым народнохозяйственным потерям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Экономическая политика: проблемы нынешней новой модели. // Российский экономический журнал. 1996. № 5, 6.
2. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Издательский дом «Путь России»; ЗАО «Издательский дом «Экономическая литература». 2002.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М., 2000.
4. Климанов В.В. Региональное развитие и экономическая самостоятельность субъектов Российской Федерации. – М.: Эдиториал УРСС, 2000.
5. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. 2-е издание (стереотипное) – М.: УРСС, 1999.
6. Федеральная целевая программа социально-экономического развития «Юг России» до 2006 года (справочные материалы). – Ростов н/Д: Изд-во «Южная столица», 2001.

ПОЛЬСКАЯ М.А.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В настоящее время в регионе не разработана стратегия управления совместным предпринимательством. Решение проблем развития совместных предприятий требует поиска путей более эффективного и быстрее выхода из подобной ситуации. Путь видится в разработке концепции развития совместным предпринимательством региона в 2008–2012 г.г.

Механизм реализации концепции заключается в разработке и реализации стратегии, целевой комплексной программы развития совместного предпринимательства региона.

Самой динамично развивающейся отраслью является строительство, то есть вложения иностранных инвесторов с каждым годом увеличиваются, например в 2005 году они возросли по сравнению с 2001 годом в 20,7 раз.

Таблица 1

Совместное предпринимательство в развитии предпринимательских структур сельского хозяйства

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Число действующих СП,	4	4	3	3	2	2
Доля занятых на СП, %	0,2	0,2	0,22	0,25	0,37	0,38
Доля инвестиций на СП, %	40,1	1,92	1,66	2,77	2,85	2,96
Доля произведенной продукции СП, %	1,92	1,89	3,24	3,01	2,85	3,15

Из таблицы 1 видно, что в сельском хозяйстве края наоборот наблюдается тенденция к снижению вложений иностранных инвесторов. Из 4 созданных совместных предприятий в сельском хозяйстве в конце 90-х годов, на данный момент существуют только 2. Тем не менее доля произведенной продукции СП увеличилась в 2005 году по сравнению с 2000 годом на 1,23%, что свидетельствует об эффективности создания совместных предприятий в этой отрасли АПК.

Объем иностранных инвестиций в АПК за период с 1998 года по 2006 год был самым высоким в 2002 году и составил – 47592,1 тыс. долл. США.

Мы полностью согласны с мнениями ряда авторов в области региональной экономики, что снижение объема иностранных инвестиций в АПК Ставропольского края связано с рядом причин.

В. Прижигалинский, утверждает, что Ставропольский край занимает первое место в стране по числу преднамеренных банкротств на селе. Неразвитость сельхозпереработки (она дает в краевой бюджет всего 5,5 процента) ежегодно лишает край миллиардов рублей [2, с. 4].

Анализ инвестиционных процессов на продовольственных рынках Южного федерального округа показал, что интегральный уровень инвестиционной привлекательности Ставропольского края равен – (0.679), и находится в менее привлекательном положении по сравнению, например с Астраханской областью – (1.228) [1].

Е. Труфанов полагает, что отрицательное воздействие на инвестиционный климат в регионе оказывает противостояние политических элит. Формальная компетенция действующей сегодня в крае власти – это главный фактор, тянущий регион вниз [4, с. 7].

На наш взгляд существуют еще и другие причины, тормозящие привлечение иностранных инвестиций в региональный АПК:

1. Сельскохозяйственные предприятия имеют замедленный, по сравнению с промышленными, кругооборот производственных фондов. Это порождает дополнительную потребность в кредитных ресурсах. В свою очередь, высокие процентные ставки платы за кредит усугубляют трудности сельскохозяйственных предприятий, снижают их конкурентоспособность.
2. Непроработанность инвестиционных проектов, предложений. Потенциальные иностранные участники слабо разбираются в конъюнктуре и инфраструктуре краевого сельскохозяйственного рынка.
3. Отсутствие единого органа управления по контролю и лицензированию.
4. Недостаточная развитость нормативно-правовой базы: отсутствие нормативно-правовых актов, предоставляющих иностранным инвесторам финансовые гарантии, отсутствие практики сопровождения органами государственной власти края наиболее крупных и приоритетных инвестиционных проектов, отсутствие системы страхования внешнеторговых сделок, заключаемых предприятиями края.

Нам представляется особенно важным создание перебатывающих предприятий с высокой степенью переработки. Согласно рейтингу районов и городов Ставропольского края: девять районов (Предгорный, Нефтекумский, Красногвардейский и др.) и четыре города (Ставрополь, Невинномысск, Кисловодск, Пятигорск) по степени экономической и социальной устойчивости представляют особый интерес для вложения инвестиций [3].

Проблемы переработки сельскохозяйственной продукции приобретают особую актуальность в условиях рыночных отношений. Предоставленная самостоятельность сельскохозяйственным товаропроизводителям в вопросах совершенствования структуры производства и реализации продукции привела к тому, что они вправе сами распоряжаться продукцией. К тому же в результате приватизации значительное количество свободной сельскохозяйственной продукции находится в распоряжении крестьянских, фермерских и личных подсобных хозяйств.

В настоящее время перед производителями Ставропольского края стоит задача по сохранению рынков сбыта по основным видам продукции, развитию производства товаров народного потребления и т.п. А для этого региональным производителям необходимо заменить или обновить оборудование, технологии производства и управления. Иностранные инвестиции в экономике края призваны играть, как минимум, две важные роли. Первая – это дополнение к имеющимся внутренним источникам инвестиций. При этом важен тот факт, что иностранные инвесторы должны иметь равные права с российскими. Вторая роль иностранных инвестиций – это внедрение более эффективной практики управления, новых технологий, открытости, демонстрация более эффективных методов работы. В настоящее время перед производителями Ставропольского края стоит задача по сохранению рынков сбыта по основным видам продукции, развитию производства товаров народного потребления и т.п. А для этого региональным производителям необходимо заменить или обновить оборудование, технологии производства и управления.

Иностранные инвестиции во многом способствовали бы росту инновационной активности предприятий Ставропольского края, поскольку прямые вложения иностранного капитала предпочтительнее кредитов, увеличивающих внешний долг региона.

Стратегия управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае по привлечению иностранных инвестиций позволила бы создать условия для роста региональной экономики на основе притока новейших технологий в приоритетные отрасли, прежде всего передовых отечественных технологий, позволяющих усилить конкурентные позиции российских товаропроизводителей на мировом рынке. Реализация стратегии управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае по привлечению зарубежных инвестиций в реальный сектор экономики предполагает создание благоприятного инвестиционного климата и эффективной механизма их мобилизации. С этой целью государственные органы управления края должны сформулировать систему льгот и преференций для иностранных инвесторов, закрепив их в законодательных актах Ставропольского края, а также создания совместных предприятий.

При широком использовании иностранного капитала необходимо учитывать опыт создания и функционирования совместных предприятий как начальной стадии осуществления инвестиционного процесса.

Августовский кризис 1998 года способствовал выигрышу той части отечественных производителей, кто больше ориентировался на собственную, российскую продукцию. В этой ситуации выиграли те, которые успели ранее приобрести импортное оборудование для создания современных производственных мощностей. Целый ряд предприятий края остаются неконкурентоспособными не только на внешних, но и на внутренних рынках.

Принципиально важно верно определить геополитические приоритеты внешнеэкономической деятельности Ставропольского края. При этом необходимо учитывать весь комплекс факторов как экономических (эффективность внешней торговли края с той или иной страной, группой стран), так и политических (внешняя политика России, особое положение Ставропольского края, как региона, подверженного негативному влиянию межэтнической и религиозной напряженности на Северном Кавказе, пристальное внимание к данному региону со стороны исламских государств). В этой связи развитие внешнеэкономической деятельности предполагает разработку и принятие адекватных мер по обеспечению безопасности региона, в том числе экономической.

С учётом значимости для экономики Ставропольского края различных вариантов привлечения иностранных инвестиций, можно выстроить следующий ряд приоритетов: наиболее перспективным вариантом привлечения иностранных инвестиций представляется использование финансовых схем так называемого «перформанс-контрактинга»; данный вид инвестиций позволит привлекать в Ставропольский край иностранный капитал на срок более 5 лет в виде поставок зарубежного оборудования, проведения иностранными компаниями строительно-монтажных работ, эксплуатации и сопровождения проекта в течение срока возврата вложенных средств с последующей передачей объекта на баланс предприятия-заказчика.

Стратегия управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае. Применительно к условиям развития совместного предпринимательства стратегия управления регионального АПК предполагает не только выявление целей и путей развития предприятия, но и достигнутого уровня и степени развития техники, технологии, организации производства, труда и управления, конкурентоспособности продукции, а также развития персонала в самом совместном производстве.

Ставропольский край располагает достаточными стимулами к саморазвитию: благоприятные природно-климатические условия, запасы природных ресурсов, диверсифицированная промышленность, развитое сельскохозяйственное производство, квалифицированная и относительно дешёвая рабочая сила, накопленный научный потенциал и емкий внутренний рынок создают основу экономического роста. Главной задачей внешнеэкономической деятельности Ставропольского края является трансформация имеющегося потенциала в реальные показатели экономического развития на основе полномасштабного использования преимуществ международного края на наш взгляд должна включать несколько этапов:

1. Обеспечение экономической безопасности:

- ограничение деятельности иностранных инвесторов в стратегических отраслях экономики Ставропольского края в рамках действующего законодательства;
- сохранение возможностей быстрого наращивания производства ряда товаров стратегического назначения, невзирая на импортную конкуренцию;

- создание системы защиты регионального рынка от возможных негативных воздействий международной конъюнктуры;
- диверсификация внешних рынков с целью стабилизации экспорта продукции предприятий Ставропольского края;
- дипломатическое обеспечение благоприятных условий внешнеэкономической деятельности предприятий Ставропольского края;
- контроль за притоком в край иностранной рабочей силы и посещающими край иностранными делегациями.

2. Этап стабилизации внешнеэкономического комплекса и упорядочения внешнеэкономических связей Ставропольского края.

Содержание данного этапа – определение приоритетов внешнеэкономической деятельности, на базе которых уточняются механизмы её регулирования, формируются системы стимулирования промышленного и сельскохозяйственного экспорта, основные направления привлечения иностранных инвестиций и развития туристического сектора.

На данном этапе дорабатывается соответствующая правовая база, формируется единая система внешнеэкономической информации, утверждается методологическая и нормативная база определения приоритетов ВЭД Ставропольского края.

На основе анализа деятельности крупнейших предприятий-экспортеров разрабатывается региональная программа развития экспорта. Определяется уровень импортозависимости Ставропольского края и формируются эффективные механизмы осуществления импортных поставок. Проводится мониторинг рынков товаров и услуг иностранных государств посредством взаимодействия с торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом.

Уточняется оптимальная географическая структура внешнеэкономической деятельности края, обеспечиваются благоприятные условия работы ставропольских предприятий на внешних рынках. Определяются приоритетные направления (отрасли, объекты) привлечения иностранных инвестиций, разрабатываются соответствующие гарантийные механизмы.

3. Совершенствование инфраструктуры региона.

Инфраструктура в состоянии поддерживать текущие показатели внешнеэкономической деятельности Ставропольского края, но в перспективе необходимо уделить серьёзное внимание развитию таких её компонентов, как инвестиционные, страховые, консалтинговые компании, гостиничный бизнес, услуги авиаперевозчиков, уровень развития которых существенно отстаёт от стандартов, принятых в развитых странах.

Считаем необходимым, передать Торгово-промышленной палате Российской Федерации функцию аккредитации представительств и филиалов иностранных фирм и наделить ее рядом полномочий в области сертификации и стандартизации, а также ряд функций по координации выставочно-ярмарочной деятельности и предложить субъектам Российской Федерации делегировать подобные полномочия торгово-промышленным палатам в субъектах Российской Федерации.

Важным моментом в стратегии управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае должна стать отраслевая направленность тех отраслей, которые особо нуждаются в дополнительных источниках финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балаева С. Развитие инвестиционных процессов в целях обеспечения эффективного функционирования продовольственного рынка Южного федерального округа // Инвестиции в России. 2007. № 2.
2. Прижигалинский В. Экономика: от спекуляции к инвестициям. //Ставропольский бизнес. 2007. 12 ноября. С. 4.
3. Социально-экономическая устойчивость регионов Ставропольского края: факты и рейтинг за 2005 год. Статистический бюллетень / Госкомстат СК. – Ставрополь, 2005. С. 3.
4. Труфанов Е. Инвесторы нас игнорируют //Ставропольский бизнес. 2007. 15 октября. С. 7.

ДАДАЕВ Л.М.**ИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СТРУКТУРИРОВАНИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ**

Кластерные исследования в сфере высшего образования охватывают те же области анализа, что и в других сферах – институты высшего образования, социальные и экономические явления в аспекте их воздействия на региональное развитие. Взаимоотношения между высшими учебными заведениями, деловыми кругами и промышленностью регионов стали традиционным объектом экономического анализа за рубежом [9]. В этих исследованиях обычно анализируется улучшение связей между высшими учебными заведениями и региональными инновационными системами, функционирующими в рамках кластера. Такой подход способствует преодолению препятствий на пути регионального инновационного развития. Как отмечает С. Казанцев, «инновационное развитие – это развитие на основе широкого использования новой информации, нового знания, новых технологий и продуктов» [1, с. 3].

Понятие региона для высшей школы, при всём его разнообразии, рассматривается в том же контексте, что и аналогичные процессы – регионализации и глобализации. Озабоченность в отношении последствий глобализации и либерализации активизировали дискуссии по поводу траектории и источников регионального неравенства [13]. Это вынудило к попыткам увязать макроэкономические исследования регионального неравенства с микроуровневым исследованием местного развития. Были получены существенные доказательства, иллюстрирующие степень поляризации в отдельном регионе. Было также установлено, что новые экономические пространства осваиваются сегодня благодаря интеллектуальным центрам, высокотехнологичным зонам, университетским кластерам. Предпринимательское пространство также определяется по степени его глобализации и росту экономики знаний, которые превратились в новые и главные двигатели регионального экономического роста. В литературе справедливо отмечается, что «одна из первоочередных проблем – поворот российской экономики к инновационно ориентированной модели рынка. Рыночная трансформация может и должна стать возбудителем инновационной заинтересованности предпринимателей, банков и всех субъектов в новой модели экономических отношений» [2, с. 2]. Ортодоксальные источники развития внешней инициативы устарели, а новые концепции региональной динамики, ориентированные на знания экономики и комплексного развития, лучше объясняют феномен регионального развития и пространственной поляризации. Например, новая форма регионального развития в Китае представляет собой попытку сделать экономику знаний основным двигателем регионального развития. Только это позволит ему и другим развивающимся странам выйти за рамки функции «производственного сборщика».

Становление экономики знаний также имеет важные последствия для недавних усилий по развитию глобальных сетей для инноваций и творчества. Важно также то, что появление экономики знаний делает развитие периферии еще более сложным из-за последствий усиления самоуправления агломерации и ограничения географических барьеров.

Региональная система образования образует источник непреходящего значения в системе региональных ресурсов для инновационных процессов в большей глобализации местной экономики [12]. Это означает, что региональные ресурсы стали иметь гораздо более важное значение для инновационных процессов за последние 20 лет путем создания специализированных кластеров. Эта проблема особо актуальна для современной России, поскольку, как отмечается в Программе Министерства экономического развития и торговли РФ, «сфера образования входит одновременно и в экономическую, и в социальную системы. Будучи важнейшим элементом формирования инфраструктуры современной экономики, образование вместе с тем является постоянно возрастающим по масштабам рынком услуг, объем которого составляет до 6% ВВП. Вместе с тем развитие образования – долгосрочный приоритет социальной политики, поскольку в рыночной экономике именно образование

призвано вносить решающий вклад в обеспечение социальной мобильности и равных стартовых возможностей для выходцев из всех слоев населения, в поддержание социального мира и предотвращение дезинтеграции общества» [5].

В литературе отмечается ряд причин, обуславливающих необходимость ускоренной кластеризации образовательной системы российских регионов на базе интенсивного инновационного развития. Следует выделить наиболее важные. В указанной выше проблемной статье С. Казанцева отмечены: замедление темпов добычи и наращивания экспорта нефти и газа; высокие издержки производства, дефицит квалифицированной рабочей силы, сырья и материалов; низкая конкурентоспособность российской продукции на мировых рынках, жесткая система международных стандартов и экологических требований [1, с. 4–7]. Автор справедливо указывает на определение целей инноваций, как «повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, расширение рынков сбыта товаров, снижение издержек производства» [1, с. 4].

Кластеры в сфере образования необходимы и актуальны еще по одной причине: в попытке поднять международную конкурентоспособность, правительство разработало ряд радикальных реформ в сфере национальной высшей школы, стремясь быстро увеличить число мест в высших учебных заведениях, в том числе – и за счет коммерциализации обучения. Однако этот быстрый рост мест в высшей школе породил ряд новых проблем, а именно: нехватку ресурсов, низкое качество образования и неполное число выпускников университетов. Более того, в статье М. Мерзловой отмечается, что «динамика формирования количественных параметров кадрового потенциала в сфере образования относительно благополучна. Однако этого нельзя сказать ни о кадровом потенциале науки, ни о качестве образования» [4, с. 121]. Для того чтобы решить проблемы, вызванные быстрым ростом сферы высшего образования, необходимо принять меры, влияющие на работу профессорско-преподавательского корпуса. По мнению М. Мерзловой, «многие молодые специалисты переходят в сферу предпринимательства, часть ученых уезжает за рубеж. Это не только снижает потенциал науки, но и ухудшает структуру научных кадров, создает угрозу для дальнейшего воспроизводства научных школ и направлений исследований» [4, с. 122]. При этом важно ограничить четкую тенденцию к ограничению академической свободы в результате усиления государственного надзора.

Из-за постоянной нехватки финансовых ресурсов высшая школа вынуждена входить в сферу «академического капитализма» – с целью увеличения их доходов и накопления научного капитала. В проблемной публикации В. Супяна отмечается, что «по мере глобализации мировой экономики все более важным фактором экономического, социального и демографического развития многих стран становится международная миграция рабочей силы. К началу третьего тысячелетия в мире насчитывалось 168 млн иммигрантов, из которых не менее половины составили нелегальные. Основными центрами общемировых миграционных потоков традиционно были США и Западная Европа. В последние годы локальным центром миграции становится Россия. Одновременно она является и страной-донором, источником весьма заметной эмиграции» [6].

В США и в европейских странах Запада территориально-образовательный кластер охватывает, как правило, часть региона – ту часть, которой принадлежит инициатива экономического развития данной территории.

Благодаря образовательному кластеру становятся возможны межотраслевые экономические инициативы в границах данного региона, а также их организационная поддержка соответствующих процессов [8]. Такой подход способствует росту инвестиций в образование, здравоохранение и социальную сферу [3]. Согласно оценкам Всемирной организации здравоохранения и оценкам ЮНЕСКО, расходы на образование и здравоохранение в России уступают аналогичным показателям США, Австралии и ряда европейских стран.

В большинстве стран уже принято рассматривать теорию и практику создания кластеров как особого и важного инструмента получения и поддержания конкурентных преимуществ региона, либо в качестве региональных или конкурентных факторов, повышающих уровень конкурентоспособности местной промышленности [15].

Более того, в странах с развитой кластерной системой образования и инноваций показатели человеческого развития значительно выше.

По оценкам Всемирного банка в России достаточно высокий (23,8%) показатель населения, живущего менее, чем на 2\$ в день, удельный вес населения, находящегося за чертой бедности в 2004 году составил 17,6%.

В исследованиях западных экономистов отмечается, что «на протяжении всей истории развития человеческого сообщества система довлела над человеком, с согласия членов общины, во имя социальной эффективности. Нынешнее давление общества, похоже, свидетельствует о том, что для успешного планирования и осуществления культурных и образовательных концепций, вероятно, наступает время приоритета неполитических секторов социума. В большинстве случаев центральный институт будет элементом государственной системы образования. Однако образовательные услуги, которые будут сгруппированы, необходимо организовать в сообщества группы планирования, отделяющиеся из общины, службы и правительственных секторов. К ним относят, например, государственные службы здравоохранения, социальные службы, частные средние школы, программы, финансируемые из частных фондов, городское образование как элемент местного университета и т.д. Правильно мотивированное сообщество может сохранять свои ресурсы, стать системой финансовой ответственности и сделать более эффективные услуги для сограждан путем тщательного, последовательного планирования и осуществления в рамках самостоятельных и самодостаточных культурных образовательных услуг кластера» [14, р. 8].

Следует отметить, что и в Японии постоянно ведётся изучение влияния регионального межфирменного сотрудничества на устойчивый рост фирмы. Именно поэтому, как видно из диаграммы 1.1, производство товаров в Японии осуществляется с затратами 99% интеллектуальных ресурсов, и лишь 1% производственных ресурсов [14, р. 8].

Результаты проведённого исследования свидетельствуют о том, что вертикальное сотрудничество, наиболее распространённый тип связи с поставщиками и клиентами, не способствует росту фирмы. Урбанизация экономики, вытекающая из агломерации различных секторов промышленности, усиливается связями с университетами. На рост фирмы оказывает также позитивное влияние межотраслевой обмен кластерной организацией [7]. Вопросы образования кластеров в рамках гуманитарных реформ, проводимых ООН, привлекают постоянное внимание мировой научно-преподавательской общественности [11].

По оценкам ЮНЕСКО согласно Международной стандартной классификации образования редакции 1997 г. (МСКО 1997), численность обучающихся на разных ступенях образования в России и ряде стран мира в 2003–2004 учебном году характеризуется следующими показателями.

Согласно методике МСКО 1997 удельный вес численности учащихся может превышать 100% в случае, если фактический возраст учащихся отличается от возраста, официально соответствующего данной ступени (таблица 1.8). Так, например, в России этот показатель для 1 ступени МСКО составляет 128%, и это самый высокий показатель в мире, характеризующий возрастной состав обучающихся.

Важным направлением в рамках мировой гуманитарной помощи является образование – в аспекте предоставления физической, психологической и познавательной защиты детей, подростков и молодежи, пострадавших от кризиса; распространения жизненно-важных сообщений об экологических и медицинских рисках. Образование также является ключевым сектором как предпосылка индустриального подъёма в виде качества предоставляемых образовательных услуг. Поэтому первоначально не включенные в рамках гуманитарной программы реформы в области кластерного подхода теперь преобразуются в специально формируемые кластерные структуры.

Многоуровневость системы образования также реализует кластерный подход: в тех образовательных системах, где их поуровневое строение непрерывно привело к осознанию того, что образование в рамках кластерной организации обеспечивает более эффективную реакции образования на развитие международных отраслевых связей с другими народно-хозяйственными блоками, росту инновационной активности экономики. Так, в частности, заслуживает внимания сравнительная характеристика структуры затрат на технологические инновации в промышленном секторе России и развитых странах, реализующих кластерный подход в образовательной и инновационной подсистемах.

В России самый низкий показатель исследований и разработок, выполненных собственными силами (11,5%), а в структуре затрат на технологические инновации значительная доля приходится на приобретение машин и оборудования.

Одной из мер, предлагаемой Правительством РФ в лице Министерства экономического развития и торговли, для преодоления подобной инновационно-технологической отсталости является развитие системы прямого и венчурного инвестирования, основным направлением развития которого в России должно стать формирование благоприятных экономических условий для привлечения в сектор инновационной экономики частного российского и зарубежного венчурного капитала [5].

Однако, как нам представляется, создание основного инновационного и технологического потенциала на глобальном уровне возможно только на базе кластерного подхода к сфере образования.

Кластеризация территориальной сети образования – важная тенденция практически для всех стран Европы. Например, образование территориально-образовательного кластера, в Центральной Финляндии рассматривается местными аналитиками как фактор глобальной конкурентоспособности бизнеса страны [10]. О важности кластеризации свидетельствует региональное развитие кластерного проекта, финансируемого Европейским фондом регионального развития (ЕФРР). Основным национальным финансистом этого проекта является Региональный совет Центральной Финляндии. Глобальной целью этого проекта является развитие региональной специализации в области образования путем расширения и укрепления регионального сотрудничества между субъектами образования. В таком сотрудничестве основная цель – создание глобальной конкурентоспособности и кластера бизнес-образования в Центральной Финляндии.

Опыт организации обучения в Шеффилде (Англия) [16] показывает, что, реализуя принцип преподавания и исследования, связанный с инклюзивным («включенным») образованием и равенством исследований, исследовательский образовательный кластер может развиваться в трёх различных, хотя и исключительно исследовательских областях деятельности – кластер включения и равенства (объединяет тех преподавателей, которые участвуют в мероприятиях, связанных с социальной справедливостью, неравенством, маргинализацией и инклюзивным образованием), университетский кластер в виде научно-исследовательского центра прикладных исследований инвалидности, а также кластер психологии образования.

Зарубежный региональный инновационно-образовательный кластер характеризуется максимальной концентрацией высших учебных заведений и научно-исследовательских учреждений. В Австралии, например, исследовательские подразделения высших учебных заведений, предлагающих высшее образование, классифицируются как единичный кластер с соответствующим финансированием. Следовательно, общая финансовая поддержка данного вуза образуется в результате суммы средств, выделяемых его кластерам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казанцев С. Инновационное развитие регионов России // ЭКО. № 10. 2007.
2. Канцеров Р. Необходимость и возможность инновационной модернизации многоукладной экономики южных регионов России // Региональная экономика: теория и практика. № 1. 2008. С. 2.
3. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. – М.: Аспект пресс, 1995. С. 47.
4. Мерзлова М. Финансово-кредитная поддержка развития образовательных услуг в России // ЭКО. № 5. 2007. С. 121.
5. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы) / Министерство экономического развития и торговли РФ. 2003.
6. Супян В. Сырьевая экономика как стимул для утечки мозгов // Независимая газета. 01.07.2003.
7. Arita Tomokazu, Fujita Masahisa, Kameyama Yoshihiro. Effects of regional cooperation among small and medium-sized firms on their growth in Japanese industrial. Source: Review Of Urban & Regional Development Studies, Volume 18, Number 3, November 2006, pp. 209–228 (20). Publisher: Blackwell Publishing.

8. Clusters and Regional Development. Critical Reflections and Explorations (edited by Bjorn Asheim, Philip Cooke and Ron Martin). London and New York, Routledge, Taylor & Francis Group, 2006. 300 pp.
9. Contribution of Higher Education to Regional Business Innovation: Overcoming the Barriers. Source: SourceOECD Urban, Rural and Regional Development , Volume 2007, Number 10, September 2007, pp. 167–201 (35). Publisher: OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development.
10. Education Cluster in Central Finland – Competitiveness and global business is a regional development project funded by European Regional Development Fund (ERDF). Viimeisin muutos 01.11.2007 (<http://www.jyu.fi/hallinto/uniservices/projects/koulutusklusteri/>).
11. IASC Education Cluster. The Education Cluster within the UN Humanitarian Reform Agenda (источник – http://www.ineesite.org-showitem_asppid).
12. *Isaksen Arne*. Clusters, innovation and the local learning paradox. Source: International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, Volume 7, Numbers 2–3, 21 March 2007, pp. 366–384 (19). Publisher: Inderscience.
13. *Lu Lachang, Wei Yehua Dennis*. Domesticating globalisation, new economic spaces and regional polarisation in guangdong province, China. Source: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie , Volume 98, Number 2, April 2007, pp. 225–244 (20). Publisher: Blackwell Publishing.
14. *Payne, Joseph C*. Characteristics of the Cultural-Educational Cluster Concept of the Future in the United States Там же. С. 22. N/A, 1975. P.8.
15. *Pereira Elisabeth T., Fernandes Antonio Jorge*. The clusters development as a factor of competitive advantage. Source: International Journal of Entrepreneurship and Small Business, Volume 3, Number 2, 3 February 2006, pp. 266–276 (11). Publisher: Inderscience. Inderscience.
16. The University Of Sheffield. Inclusion and Equality Research Cluster (источник – <http://www.shef.ac.uk/inclusive-education/>).

ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.

МОДЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Управление качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса требует развернутого инструментария как прикладного, так и теоретического характера. Прикладной инструментарий ориентирован на решение конкретных практических задач управления инвестиционным потенциалом в условиях качественной определенности ситуации и целей. Теоретический инструментарий представляет поддержку стратегического планирования при управлении, так как позволяет определить основные параметры инвестиционного потенциала в процессе движения по траектории, ведущей к достижению поставленных инвестиционных целей. Теоретический инструментарий включает набор формализованных методов и моделей управления качеством, позволяющих эффективно решать проблемы управления на высоком, методологически обеспеченном научном уровне.

На основе формализованных процедур оценки качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона может быть поставлена проблема определения компонентной структуры инвестиционного потенциала, которая удовлетворяла бы заданному вектору критериев качества. Задача в данной постановке описывается моделью следующего вида.

Требуется найти вектор функций управления Y , такой чтобы:

$$Qual = f(\Lambda, Y, \Omega) \rightarrow \text{extr}, Z(\Lambda, Y) \leq 0,$$

где $Qual$ – интегральный показатель качества инвестиционного потенциала, Z – ограничения на величину компонент инвестиционного потенциала; Λ – вектор параметров инвестиционного потенциала конкретного транспортного комплекса или отдельного предприятия; Y – вектор значимых функций управления; Ω – вектор воздействий внешней среды.

Основные предпосылки модели заключаются в том, что можно найти такие значимые функции управления (рассматриваемые в общем случае как воздействия на управляемые параметры системы инвестиционного потенциала с целью повышения его качества), которые позволят оптимизировать качественные характеристики инвестиционного потенциала транспортного комплекса, выраженные в общем виде через интегральный показатель качества. Основными оптимизируемыми переменными данной модели на высоком уровне агрегирования являются вектор параметров инвестиционного потенциала в условиях качественной определенности транспортного комплекса, которые в общем случае могут быть развернуты в матрицы при разложении на компоненты инвестиционного потенциала; а также вектор значимых допустимых функций управления качеством инвестиционного потенциала и вектор воздействий внешней среды. При этом вектор параметров инвестиционного потенциала определяет внутреннее состояние потенциала и определяет его качество с точки зрения целевых характеристик. Вектор воздействий внешней среды учитывает изменения качества инвестиционного потенциала как открытой системы, состояние которой в существенной мере определяется под влиянием окружающей экономической, политической и прочих систем.

В связи с тесной концептуальной связью качества инвестиционного потенциала и целей его использования модельный инструментальный комплекс строится также целеориентированным путем.

Предполагается, что существует некоторое «эталонное» состояние системы инвестиционного потенциала, при котором потенциал обладает абсолютным качеством с точки зрения достижимости инвестиционных целей. Фактическому состоянию инвестиционного потенциала, очевидно, характерно более низкое качество. При этом повышение качества инвестиционного потенциала требует перехода от фактического состояния в направлении «эталонного», и чем ближе, тем выше будет получаемое качество. Так как «эталонное» состояние предполагает стопроцентное качество инвестиционного потенциала, то получение его характеристик возможно с помощью формальных методов и оптимизационных моделей. В связи со сложностью как самого понятия инвестиционного потенциала, так и его структуры, особенно при исследовании его качества, весь модельный инструментальный комплекс делится на три укрупненных направления.

Первое связано с оптимизацией структуры инвестиционного потенциала. Как уже отмечалось, качество инвестиционного потенциала зависит не только от качества параметров его компонент, но и от их соотношения по причине наличия лимитирующих компонент. Поэтому задача оптимизации структуры потенциала с точки зрения соотношения размеров компонент и их основных характеристик является важным направлением совершенствования качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса.

Вторым направлением оптимизации является определение наилучшего взаимодействия между компонентами инвестиционного потенциала, а также аналогичными компонентами разных единиц транспортного комплекса. Взаимодействие рассматривается как обмен потоками информационного и материального содержания, частным случаем которых являются грузопотоки, как имеющие особое значение для транспортного комплекса.

Третья часть комплекса модельного обеспечения связана с покомпонентной оптимизацией параметров функционирования инвестиционного потенциала. Это система моделей, описывающих оптимальное функционирование отдельных компонент инвестиционного потенциала транспортного комплекса с точки зрения их качества.

Основой комплекса моделей является целевая модель «эталонного» состояния качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса. Принцип формирования данной модели представлен на рис. 1. Компоненты инвестиционного потенциала транспортного

комплекса характеризуются рядом параметров, различного состава и структуры, на основе которых определяются оценки качества. Так как качество инвестиционного потенциала транспортного комплекса является целеориентированной категорией, то цели оказывают непосредственное влияние на качество потенциала, как с позиций оценки, так и реализации.

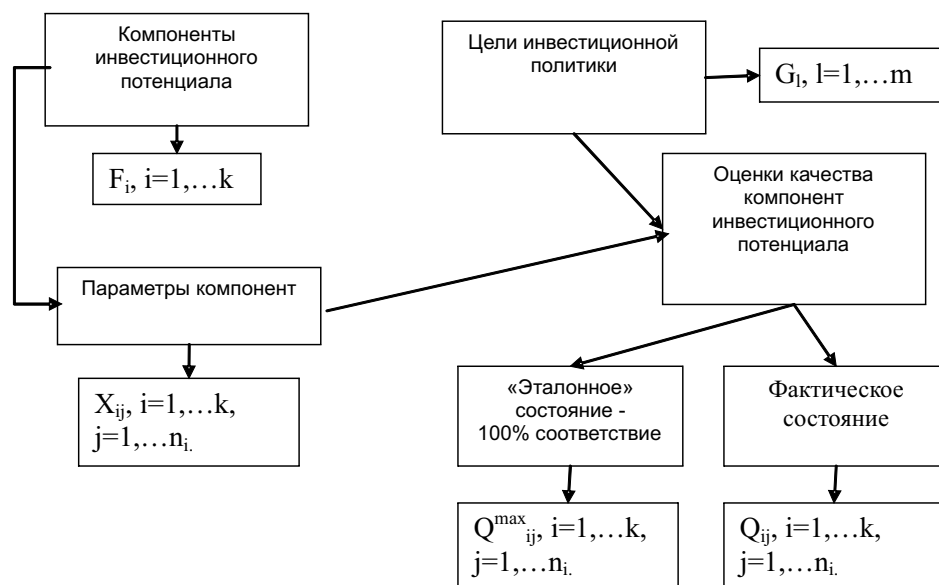


Рис. 1. Целеориентированная модель «эталонного» состояния качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса

Оценки качества инвестиционного потенциала существенно различаются для «эталонного» состояния, при котором они принимают максимальные значения, и фактически достигнутого, где, вообще говоря $Q_{ij} \leq Q_{ij}^{max}$. В общем виде целевая функция модели описывается соотношением:

$$Qual = f(\Omega_t, Y_t, X_{ijt}, Q_{ijt}, t) \rightarrow \max,$$

Ω_t – вектор случайных параметров; Y_t – вектор управляющих параметров; X_{ijt} – матрица параметров компонент инвестиционного потенциала; Q_{ijt} – матрица оценок качества компонент инвестиционного потенциала; t – период управления, $t = 1, \dots, T$, T – число периодов управления [1, с. 77]. Здесь $Qual$ – интегральный показатель качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса, определяемый как функция от ряда параметров, включая оценки качества компонент потенциала. Решением данной оптимизационной модели будут значения параметров Q_{ij}^{max} , определяющих «эталонное» состояние инвестиционного потенциала, означающего максимально возможное его качество с точки зрения достижения инвестиционных целей.

Оптимизация структуры инвестиционного потенциала производится на основе модели следующего вида. Рассматриваются $F_1, F_2, \dots, F_k$ – компоненты инвестиционного потенциала, всего k компонент. Для каждого компонента существует n_i оцениваемых параметров качества (оценок): $X_1, X_2, \dots, X_{n_i}$, где $i = 1, \dots, k$.

Производится вертикальное агрегирование показателей качества инвестиционного потенциала, путем вычисления оценок каждого i -го компонента:

$$F_i = f(\theta_j \cdot X_j), \quad j = 1, \dots, n_i.$$

На основе данных агрегированных оценок вычисляется интегральный показатель качества инвестиционного потенциала:

$$Qual = f(v_i \cdot F_i), \quad i = 1, \dots, k. \quad \sum_{i=1}^k v_i = 1, \quad - \text{значимость (вес) } i\text{-го компонента потенциала в интегральном показателе качества.}$$

Таким образом, интегральный показатель качества зависит от оценок качества отдельных компонент инвестиционного потенциала. В случае предположения о линейной

зависимости можно записать: $Qual = \sum_{i=1}^k v_i \cdot F_i + c$, где $c = \text{const}$.

При предположении, что нулевое качество компонент инвестиционного потенциала влечет нулевое качество потенциала транспортного комплекса в целом, $c = 0$. Если же такое ограничение отсутствует, то есть ненулевое качество потенциала, выраженное в интегральной оценке, возможно при нулевых характеристиках потенциала, то есть присутствует некоторый положительный уровень синергизма, то должно быть $c > 0$. В то же время такое значение параметра «с» свидетельствует о том, что уровень качества инвестиционного потенциала всегда будет больше на параметр «с» соответственно, чем алгебраическая взвешенная сумма оценок качества отдельных компонент инвестиционного потенциала транспортного комплекса.

В случае же наличия отрицательного синергизма, когда структура инвестиционного потенциала транспортного комплекса по каким-либо причинам неудовлетворительна, и совокупное его качество ниже агрегированного качества отдельных компонент, значение параметра «с» должно быть отрицательно ($c < 0$). То есть, оцениваемое значение параметра «с» позволяет судить как о наличии синергетического эффекта в системе управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона, так и о его направлении – положительном, когда качество всего потенциала выше суммы качества его компонент, и отрицательном, когда неудовлетворительное соотношение отдельных компонент делает совокупное качество инвестиционного потенциала ниже суммы качественных характеристик его компонент.

Таким образом, задача заключается в определении оптимальной структуры инвестиционного потенциала, при котором, с учетом поставленных инвестиционных целей, будет достигнуто максимальное качество инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона. В качестве потоковой модели, или модели взаимодействия, позволяющей также внести вклад в оптимизацию качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса, рассматривается модель распределения грузопотоков между портово-терминальными комплексами [2, с. 107].

Для построения модели распределения грузопотоков между портами все экспортно-импортные грузопотоки распределены по группам таким образом, что грузы одной группы могут перерабатываться только на перегрузочных комплексах специально для них предназначенных. Таким образом, перегрузочные комплексы являются взаимозаменяемыми для грузов одной группы и не могут перерабатывать грузы других групп.

В качестве критерия оптимальности приняты суммарные затраты по транспортировке и перевалке всех грузов определенной группы от российских экспортеров (импортеров) до стран-импортеров (экспортеров).

Тогда модель распределения грузопотоков между морскими портами формулируется следующим образом.

$$\text{Необходимо минимизировать: } F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{l=1}^L (C_{ij} + S_j + f_{jl}) (X_{ijl}^{\circ} + X_{ijl}^u).$$

$$\text{при ограничениях: } \sum_{j=1}^n X_{ijl}^{\circ} = Q_{il}^{\circ} \quad (i = 1, 2, 3 \dots m; l = 1, 2, 3 \dots L),$$

$$\sum_{j=1}^n X_{lji}^u = Q_{li}^u \quad (i = 1, 2, 3 \dots m; l = 1, 2, 3 \dots L), \quad \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (X_{ijl}^{\circ} + X_{lji}^u) \leq P_j \quad (j = 1, 2, 3 \dots n),$$

$$X_{ijl}^{\circ} \geq 0; X_{lji}^u \geq 0 \quad (i = 1, 2, 3 \dots m; j = 1, 2, 3 \dots n; l = 1, 2, 3 \dots L).$$

В этой модели $Q_{il}^{\circ}, Q_{li}^u, C_{ij}, f_{jl}, S_j, P_j$ являются постоянными, заданными величинами, а X_{ijl} и X_{lji} – неизвестными переменными, которые необходимо определить в ходе решения модели. Выражение F является критерием оптимальности и представляет собой суммарные затраты по транспортировке грузов от российских экспортеров (импортеров) до стран-им-

портеров (экспортеров). Ограничения модели означают, что объемы экспорта (импорта) российских экспортеров (импортеров), а также объемы импорта из России (экспорта в Россию) стран-импортеров (экспортеров) должны быть равны планируемому объему; объем перевалки грузов j -ого порта не должен превышать его производственной мощности по грузу определенной группы ($l=1,2,3,\dots,n$).

С помощью величин: C_{ij} и S_j (тарифы на перевозки железнодорожным транспортом и погрузочно-разгрузочные работы в портах) государство может оказывать активное влияние на распределение грузопотоков между морскими портами. Для государства это имеет важное значение по следующим причинам:

- можно добиваться обеспечения более равномерной загрузки производственных мощностей всех российских портов, что будет сокращать грузопотоки российских грузов на иностранные порты и, в конечном счете, будет приводить к увеличению поступлений в бюджеты всех уровней;
- можно добиваться проявления интереса потенциальных инвесторов к развитию тех портов, развивать которые государству выгодно и предусмотрено государственными программами.

На основе модели разработана блок-схема решения, которая позволяет посредством изменения тарифов находить рациональные решения с точки зрения соблюдения государственных интересов.

Разработана модель обоснования развития морских портов. Задача ставится следующим образом. Инвестор имеет несколько предприятий, выпускающих экспортную продукцию. Отгрузка на экспорт должна осуществляться через морские порты. Свободных производственных мощностей в действующих портах нет. Необходимо строить специализированные перегрузочные комплексы. Государство может предоставить обустроенные территории и акватории (инфраструктуру) для строительства перегрузочных комплексов в различных районах. Задача инвестора заключается, чтобы исходя из экономической целесообразности определить, где строить перегрузочные комплексы и какой мощности. Задача государства заключается, чтобы посредством экономических рычагов (тарифов, арендных плат) добиваться принятия инвестором решений, удовлетворяющих требованиям государства.

Для построения модели введены обозначения: i ($i=1,2,\dots,m$) – предприятия-экспортеры; l ($l=1,2,\dots,L$) – страны-импортеры; j ($j=1,2,\dots,n$) – перегрузочные комплексы; Q_i – количество груза, планируемого на экспорт i -ым предприятием; Q_l – количество груза, планируемого экспортировать в l -ую страну; a_j – годовая арендная плата за пользование обустроенными территорией и акваторией перегрузочного комплекса; E – нормативный коэффициент сравнительной эффективности инвестиций; S_j – себестоимость переработки одной тонны груза на j -ом перегрузочном комплексе; K_j – объем инвестиций, направляемых в строительство j -ого перегрузочного комплекса.

Величины Q_i , C_{ij} , f_{jl} , a_j для инвестора являются заданными постоянными величинами; величины P_{jl} , X_{ijl} , S_{jt} , K_j являются переменными величинами, которые надо определить в результате решения математической модели. Заметим, что P_{jl} является функцией от объема инвестиций в перегрузочный комплекс P_j (K_j), а S_j – функцией от количества перерабатываемого груза на комплексе S_j (P_j), а следовательно, и S_j (K_j).

В качестве критерия оптимальности для упрощения модели приняты суммарные приведенные затраты по обеспечению транспортировки и перевалки всех экспортных грузов предприятий через перегрузочные комплексы. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов в качестве показателей эффективности рекомендуют использовать: чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности и др. Использование этих показателей возможно, но потребует изменить постановку задачи, что приведет к существенному усложнению модели, но не изменит ее сути.

Тогда математическая модель для данной постановки задачи формулируется следующим образом.

Необходимо минимизировать:

$$F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{l=1}^L [C_{ij} + S_j(K_j) + f_{jl}] X_{ijl} + \sum_{j=1}^n a_j + E \sum_{j=1}^n K_j,$$

при ограничениях: $\sum_{j=1}^n \sum_{l=1}^L X_{ijl} = Q_i \quad (i = 1, 2, 3 \dots m), \quad \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n X_{lji} = Q_l \quad (l = 1, 2, 3 \dots L),$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^L X_{ijl} \leq P_j(K_j) \quad (j = 1, 2, 3 \dots n),$$

$$X_{ijl} \geq 0; K_j \geq 0; P_j(K_j) \geq 0; S_j(K_j) \geq 0; (i = 1, 2, 3 \dots m \quad j = 1, 2, 3 \dots n; l = 1, 2, 3 \dots L).$$

Эта модель является моделью нелинейного программирования. Разработан алгоритм ее решения, основанный на рассмотрении возможных вариантов строительства перегрузочных комплексов, решении для каждого варианта задачи линейного программирования и выбора среди них наиболее рационального.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берндт Э.Р. Практика эконометрики: классика и современность. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005, с. 130.
2. Court, Andrew T. Hedonic Price Indexes with Automotive Examples // Dynamics of Automobile Demand. – New York: The General Motor Corporation, 1969. p. 99–117.

ЦОКОВ К.В.

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Несомненно, важнейшим положением Федерального закона от 6 октября 2003 года 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» является наделение каждого муниципального образования полномочиями формировать и исполнять собственный бюджет. Теперь даже небольшой населенный пункт будет утверждать свой собственный полноценный бюджет, состоящий из доходов и расходов.

Более полные права и свободы, предоставленные местным органам самоуправления, и, в особенности, органам самоуправления сельских поселений в области бюджетной самостоятельности, равноправия с муниципальными районами и «автономности» не означает анархию, но закрепляет большую степень ответственности, чем раньше, за развитие и бюджетную обеспеченность своих поселений.

Закон достаточно четко разграничивает вопросы местного значения, финансируемые бюджетами муниципальных образований. За поселениями закрепляются вопросы местного значения, наиболее приближенные к жизнедеятельности населения, в то время как за муниципальными районами закрепляются вопросы местного значения межмуниципального характера.

Например, поселение осуществляет содержание и строительство дорог в границах населенных пунктов и организацию в границах поселения транспортного обслуживания населения общественным транспортом; муниципальный район осуществляет строительство и содержание межмуниципальных автомобильных дорог и организацию транспортного обслуживания населения в границах района межмуниципальным общественным пассажирским транспортом. То же самое относится и к предоставлению образования, обеспечению медицинской помощи, благоустройству территорий, предоставлению коммунальных услуг и другим вопросам, относящимся к ведению муниципального образования каждого типа – поселения и муниципального района.

В Законе и в новых редакциях Бюджетного и Налогового кодексов РФ определяется состав собственных доходов местных бюджетов муниципального образования каждого типа.

В доходную часть бюджетов поселений включаются все собираемые в границах населенных пунктов местные налоги (земельный налог и налог на имущество физических лиц),

налог на доходы физических лиц – по нормативу 10 процентов, единый сельскохозяйственный налог – 30 процентов.

В бюджеты муниципальных районов зачисляются собираемые на межселенных территориях местные налоги, налог на доходы физических лиц – по нормативу 20 процентов, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 90 процентов, единый сельскохозяйственный налог – 30 процентов, сборы за выдачу ордера на квартиру и за выдачу разрешения на распространение наружной рекламы.

Вместе с тем, местным бюджетам всех уровней дополнительно будут передаваться доходы от федеральных и (или) региональных налогов и сборов по нормативам отчислений, установленным органами власти, например, Республики Северная Осетия-Алания, а в бюджеты поселений еще и включаются налоговые доходы от федеральных, региональных и (или) местных налогов и сборов по нормативам отчислений, установленным представительными органами муниципальных районов.

Кроме того, местным бюджетам дополнительно может передаваться из бюджета субъекта не менее 10 процентов налога на доходы физических лиц, нормативы отчислений от которого могут быть установлены каждому бюджету муниципального образования индивидуально (дифференцированы) и (или) на ограниченный срок, и будут устанавливаться законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год.

Но, как показывает практика и расчеты, собственных доходов местных бюджетов (даже с учетом нормативов отчислений от федеральных, региональных и местных налогов и сборов), как правило, хватает только на удовлетворение пяти-шести, в лучшем случае – десяти-пятнадцати процентов расходных потребностей.

К примеру, по итогам I полугодия 2005 года собственные доходы бюджета Пригородного района, РСО-Алания покрывали 13 процентов своих расходных потребностей, тогда как расходные нужды по сельским поселениям района в целом были обеспечены собственными доходами только на 0,89 процента, в частности, от 0,06 процентов в с. Кармадон до 2,0 процентов в с. Ногир. Расходы с. Октябрьского за I полугодие 2005 года были обеспечены собственными доходами на 1,8 процента. Отсюда и проистекает проблема выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований Законом предложено ввести две формы безвозмездной и безвозвратной финансовой помощи (дотаций):

- дотации, распределяемые в зависимости от уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований – для муниципальных районов;
- дотации, распределяемые равномерно в расчете на одного жителя – для поселений [1].

Выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений будет осуществляться следующим образом. С 1 января 2006 года и республиканском бюджете Республики Северная Осетия-Алания стали образовываться два фонда – региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городского округа) и региональный фонд финансовой поддержки поселений – из которых оказывается финансовая помощь, соответственно, районам и поселениям. В бюджетах муниципальных районов образуются районные фонды финансовой поддержки поселений, откуда поселениям также будет предоставляться финансовая помощь на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.

Вместе с тем, в составе расходов республиканского бюджета предусмотрено образование фонда муниципального развития для долевого финансирования программ развития инфраструктуры муниципалитетов. Кроме того, бюджетам муниципальных образований, в соответствии с бюджетным законодательством, может быть предоставлена иная финансовая помощь, как из республиканского бюджета, так и из федерального бюджета.

Для обеспечения нормального уровня бюджетной обеспеченности, Республике Северная Осетия-Алания необходимо будет сделать выбор между налоговыми отчислениями и финансовой помощью, дополнительно передаваемых местным бюджетам. На наш взгляд, в тех субъектах РФ, где налоговая база распределена между муниципалитетами относительно равномерно, необходимо закреплять за муниципальными образованиями как можно больше налоговых доходов в виде единых нормативов дополнительных отчислений от федеральных и региональных налогов, что обеспечит муниципальным образованиям большую самостоя-

тельность в регулировании своей бюджетной обеспеченности. В тех субъектах РФ, к которым относится и Республика Северная Осетия-Алания, где уровень бюджетной обеспеченности между муниципальными образованиями распределен неравномерно, целесообразнее выделять больше средств из региональных фондов финансовой поддержки.

С 1 января 2006 года в Республике Северная Осетия-Алания по бюджетам муниципальных образований устанавливается обязательное казначейское исполнение бюджетов. При казначейском исполнении бюджета регистрация поступлений доходов, разрешение на право осуществления расходов, осуществление платежей от имени получателей бюджетных средств возлагаются на органы федерального казначейства. Исполнение местных бюджетов осуществляется на основе отражения всех операций и средств местных бюджетов на счетах органов федерального казначейства. Органы федерального казначейства осуществляют кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов на основе заключенных соглашений о кассовом обслуживании исполнения местного бюджета с органом местного самоуправления. В процессе исполнения муниципальных бюджетов запрещается осуществление операций, минуя счета органов федерального казначейства. Это обеспечивает абсолютную прозрачность движения финансовых ресурсов с момента поступления доходов до момента получения конкретными получателями (потребителями) бюджетных средств. Практически исключается нецелевое использование бюджетных средств, что доказано более, чем десятилетним опытом деятельности органов федерального казначейства.

Руководитель финансового органа местной администрации назначается на должность из числа лиц, отвечающих квалификационным требованиям, установленным Правительством России. Территориальные органы Федеральной налоговой службы ведут учет налогоплательщиков по каждому муниципальному образованию и предоставляют финансовому органу информацию о начислении и об уплате налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджет муниципального образования. для обеспечения более полного и своевременного поступления в бюджеты муниципальных образований местных налогов и сборов органы местного самоуправления за счет средств своих бюджетов могут организовывать муниципальные органы, уполномоченные в области местных налогов и сборов.

Органы местного самоуправления могут быть наделены и отдельными государственными полномочиями Российской Федерации и (или) государственными полномочиями Республики Северная Осетия-Алания. Необходимость принятия такого решения заключается в том, что исполнение принятых на федеральном и республиканском уровне нормативных правовых актов эффективнее на муниципальном уровне. В качестве примера можно привести установление определенным категориям населения льгот по оплате жилья и коммунальных услуг, а также различные адресные выплаты населению, требующие детального учета и контроля на местном уровне.

Ранее (и в текущем году) республиканские органы власти передавали (и передают) на местный уровень свои отдельные государственные полномочия, но без соответствующего и должного финансирования. По Закону 131-ФЗ для исполнения переданных органам местного самоуправления государственных полномочий, Республика Северная Осетия-Алания должна обеспечить предоставление местным бюджетам денежных средств (субвенций) на исполнение этих полномочий в полном объеме [2]. Однако, общий размер денежных средств (субвенций), предоставляемых из федерального и республиканского бюджетов местным бюджетам на финансирование переданных им отдельных государственных полномочий, определяются законами о федеральном и республиканском бюджетах на очередной финансовый год раздельно по каждому из указанных государственных полномочий.

Субвенции на осуществление органами местного самоуправления переданных им отдельных государственных полномочий предоставляются местным бюджетам из создаваемого в республиканском бюджете регионального фонда компенсаций. Указанный фонд формируется за счет: субвенций из федерального фонда компенсаций и иных доходов республиканского бюджета в объеме, необходимом для реализации органами местного самоуправления переданных им отдельных государственных полномочий.

Закон дает право муниципальным образованиям привлекать заемные средства, в том числе за счет выпуска муниципальных ценных бумаг, в порядке, устанавливаемом предста-

вительным органом местного самоуправления в соответствии с требованиями федерального законодательства.

Вопросы строительства новых объектов в сфере образования, здравоохранения, дорог, средств связи и т.д. могут решаться непосредственно общим собранием граждан территории или их представителями в процессе бюджетного планирования. Финансирование таких проектов (если не считать текущие налоговые доходы) требует дополнительных средств, которые, на наш взгляд, целесообразно привлекать на рыночной основе через систему муниципальных займов. В России подавляющая часть выпущенных муниципальных бумаг пока еще приходится на крупнейшие города с населением более одного миллиона человек. Это, однако, не препятствует распространению муниципальных займов на более мелкие территориальные образования. Реформа местного самоуправления создаёт необходимые предпосылки для эмиссионной деятельности территорий, городов и населенных пунктов не зависимо от их масштаба. Для финансирования капитальных затрат социально-инфраструктурной сферы на местном уровне целесообразно использование различных кредитных механизмов, с привлечением коммерческих и инвестиционных банков и организаций. И, возможно, в будущем механизм муниципальных заимствований в муниципальных образованиях станет играть определяющую роль в развитии инфраструктуры их территорий.

1. *Дотации* – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе.
2. *Субвенция* – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов.

ЦГОЕВА В.К.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК) РЕГИОНА

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (хотя прошло слишком мало времени) уже дало положительные результаты – жители села почувствовали свою востребованность и своего труда обществом, без серьезного решения проблем АПК страна вновь будет страдать от дефицита продовольствия, а бесперспективность надежд на импорт доказана неожиданным мощным всплеском цен во второй половине 2007 года и продолжающееся его давление в 2008 году.

Итог этой безудержной зависимости от импортного продовольствия – потеря достигнутого страной положительного эффекта даже без вовлечения в оборот нефтегазовых доходов. Поэтому определенное государством приоритетное отношение к АПК необходимо расширять, углублять, более активно переносить на АПК положительные направления государственного и экономического управления и стимулирование в других отраслях (военно-промышленный комплекс, самолетостроение, транспортное развитие, нанотехнологии, корпорация «Росатом» и др.).

Благо уже за 2 года функционирования ПНП «Развитие АПК» есть положительные явления в АПК. Осуществлены беспрецедентные кредитные и бюджетные вложения – только воссозданный «Россельхозбанк» вложил кредитов в АПК страны более 300 млрд рублей, в сельское хозяйство Республики Северная Осетия-Алания в 7 крупных животноводческих комплекса, фермерские и личные подсобные хозяйства было вложено более 500 млн рублей, возмещены из бюджета процентные платежи за полученные кредиты и лизинговые поставки.

Осуществляемые мероприятия в счет ПНП «Развитие АПК» стали стимулятором стабилизации и начала развития АПК республики, в 2006 году был остановлен спад, а в 2007 году достигнут прирост производства на 8,5 процентов, особенно впечатляющие результа-

ты имеют сельскохозяйственные организации (прирост 30% и фермерские хозяйства – 18 процентов), более скромные результаты имеют подсобные личные хозяйства (прирост 3,5 процента) [1].

Особо следует также выделить, что при реализации ПНП «Развитие АПК» был применен новый стимулирующий механизм государственной финансовой поддержки АПК:

- не всеобщий охват АПК, а поддержка локомотива тянущего за собой весь комплекс – поддержка животноводства;
- введение в действие, наряду с короткими, и широкое применение длинных до 8 лет кредитов, и расширение объектов кредитования;
- широкое таможенное льготное стимулирование импорта новейших животноводческих комплексов – помещений и высокопородного поголовья скота;
- недискриминационное кредитование всех операторов АПК – организации, фермерские и личные подсобные хозяйства, индивидуальные предприниматели;
- восстановление с крупным уставным капиталом государственного коммерческого банка «Россельхозбанк», в короткие сроки открывший свои отделения и офисы во всех регионах и районных муниципальных образованиях (наконец местное население вновь получило банковское обслуживание);
- значительно увеличены государственные вложения в уставный капитал и расширены отечественные и импортные лизинговые операции со стороны ОАО «Росагролизинг»;
- практически причитающиеся платежи за используемые всеми операторами кредиты для реализации ПНП «Развитие АПК» оплачиваются государственными бюджетными средствами методом софинансирования федеральным и региональными бюджетами.

Система, как подчеркнуто выше, уже дала положительные результаты, особенно большое содействие оказал ПНП «Развитие АПК» резкому росту активности и надежд сельского и городского (желающих иметь дело и вкладывать капитал и труд) населения поддержать и стать активными соучастниками забот высшего руководства и сделать сельскую жизнь, продовольственное производство вновь привлекательным, жизненно необходимым, приоритетным и основой демографического подъема и создания эффективного человеческого капитала страны.

Наряду с изложенным, в процессе реализации ПНП «Развития АПК» выявились недостатки применяемого механизма его финансового обеспечения, которые оказывают тормозящее воздействие на темпы реализации положений и результативность мощной Программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы, где также используется тот же финансовый механизм:

К числу наиболее значимых недостатков механизма финансирования приоритетного развития сельского хозяйства, на наш взгляд, относятся:

1. Не получив решения, кроме констатации, проблемы существующего диспаритета цен между отраслями народного хозяйства, внутри отрасли сельского хозяйства (зернопроизводство, кормопроизводство и животноводство), между крупными монопольными объединениями перерабатывающей промышленности и фермерскими и личными подсобными хозяйствами, процесс разрыва цен в 2007 и 2008 году продолжают свое воздействие на сельское хозяйство:
 - из-за чего средняя номинальная зарплата в сельском хозяйстве не достигает даже половины уровня средней по стране и 16 процентов уровня в добывающих отраслях, отсюда – и отток сельского населения [3];
 - рентабельность продаж сельскохозяйственной продукции колеблется в пределах 6–8 процентов, а в целом в экономике – превышает 13 процентов, в добывающих отраслях – более 30 процентов, а в отрасли связи – 33 процента;
 - из созданного в сельском хозяйстве валового продукта на зарплату остается 45, а в обрабатывающей промышленности – 67, электроэнергетике – 64 процента и при этом приоритетная программная отрасль – животноводство по уровню рентабельности балансирует на + 0 -, а производство мяса продолжительное время является отраслью хронически убыточной [3].

Без радикального решения вопроса, без создания барьера – противовеса опережающему росту цен в других отраслях, преодоления спекулятивного неадекватного занижения цен сельхоз производителей монопольными переработчиками и их активного участия в росте уже завышенных рыночных цен, что рельефно проявилось с середины 2007 года, когда промышленные комбикорма подорожали в 2–3 раза, начавшаяся повышаться рентабельность животноводства опустилась вновь к минусовым результатам и привело к отказу многих операторов от участия в производстве животноводческой продукции, то есть невозможно получить эффект от вложений в животноводство в существующих экономических условиях.

2. В Республике Северная Осетия-Алания есть расположенный вокруг столицы Пригородный район, где из 16 тысяч личных подсобных хозяйств смогли получить кредиты на покупку племенных телок только 1,0 процент или чуть больше 160 семей (капля в море) [2].

Этому, при наличии районного офиса «Россельхозбанк», свободного лимита кредитования, и крепких трудолюбивых людей, кормоисточников, животноводческих помещений и мощных городских рынков сбыта, способствует существующая залоговая система, рассчитанная на предпринимателей среднего масштаба, а сельские жители, имеющие преимущественно собственную жилую и производственную базу, с учетом амортизации и залоговой оценки, не превышающей 100 тысяч рублей на рынке, где нет покупателей жилых строений, более того, приусадебный участок (0,25 га), из которого под посевы используется 50 процентов, не интересует банк.

На наш взгляд, пока не будет найдено централизованное решение проблемы заклада, вовлечение в животноводство основной массы сельского населения будет оставаться в висячем состоянии.

3. Решение об увеличении производства животноводческой продукции за счет резкого увеличения строительства (реконструкции) животноводческих комплексов и покупки для них продуктивного (породного) скотопоголовья носит односторонний, половинчатый характер – без комплексной оценки целевых параметров задачи приоритетной программы не могут быть достигнуты.

Наряду с указанными двумя составляющими, крупные животноводческие комплексы должны быть наделены пахотными, сенокосными и пастбищными угодьями в порядке постоянного бессрочного пользования (для этого есть возможности – огромные массивы неиспользуемых сельхоз угодий).

Одновременно, в условиях, когда земли розданы в аренду, (земледельцы повально занимаются зерноводством из-за высокой доходности, а кормопроизводство для «кого-то» экономически не привлекает) срочно необходимо принять стимулирующие меры для организации промышленного комбикормопроизводства по щадящим ценам.

Не включение в Программу проблем кормопроизводства привело к тому, что вновь построенный в счет ПНП «Развитие АПК» свиномкомплекс «Мир» (беконный откорм в год 30 тысяч поросят) стоимостью 249 млн рублей в феврале–марте 2008 года стал распродавать уже поставленные на откорм 7 тысяч голов поросят и маточного поголовья из-за отсутствия кормов и оборотных средств для приобретения кормов, которые подорожали в 3 раза. Проблема эта только для данного объекта в расчете на год составляет (при грубом подсчете) около 150 млн рублей – сумма сродни стоимости объекта, от проектного количества откормочных поросят предусматривается получать в год свинины живым весом около 3 тысяч тонн, выручка животноводов от ее продажи составит около 150 млн рублей, получаемое мясо от этих покупных кормов (1 кг – более 10 рублей), окупает только вложения в корма, поэтому – дело убыточное и оборотных средств в утроенном размере банк не может дать, ибо в проекте внезапный мощный рост цен на корма и зерно не мог быть предусмотрен, более того они будут списаны в убытки. Проблема эта не решена и с ней уже столкнулись другие животноводческие организации, фермы и личные подсобные хозяйства, работающие на покупных кормах. Кроме того, требует решения на общегосударственном уровне проблема наделения крупных животноводческих комплексов землей, оборотными средствами и централизованными поставками комбикормов по ценам, позволяющим производить мясо и молоко по функционирующим на рынке ценам.

Многочисленные высказывания и обобщения ученых, практиков, специалистов, отраслевых руководителей о том, каким образом и за счет чего был создан феномен ЕС и США – изо-

билие высококачественных продуктов в объеме достаточного для поставок и в Азию, а теперь и в Россию, даже на замену топлива из ископаемых ресурсов, наконец, за счет чего их производство, а также экспорт выгодно фермерам и предпринимателям и их закуп (импорт) выгоден российским оптовикам, необходимо учитывать полнее при принятии последующих решений.

Феномен этот, когда импорт продовольствия стал осуществляться неограниченно, а в бюджете для поддержки отечественных сельских товаропроизводителей средств не было, на импорт изыскивались и выделялись в годы реформ крупные кредитные ресурсы и на таможене ввозному продовольствию был дан зеленый свет, был установлен и известен всем. Известно, что на западе оплата части фактической цены на продовольствие производится из средств государственных бюджетов, то есть за счет перераспределения средств между отраслями при помощи бюджета и дополнительные выплаты из бюджета за экспортируемые по заниженным ценам продовольственные товары. У нас такая практика не получила развития, поэтому сельское хозяйство отстает в своем развитии.

Когда эффективно сработали выданные международным валютным фондом и банками так называемые привязанные кредиты (кредит только в названии, а в сущности – поставки излишков продовольствия с оплатой в долг под проценты) и рынок России фактически стал в абсолютном зависимом от импорта, тогда постепенно на Западе льготирование экспорта стали сокращать, а экспортные цены стали возрастать, что и было продемонстрировано со второй половины 2007 года и продолжается в 2008 году.

Пока отработанная и сработавшая на Западе система стимулирования продовольственного производства и его продажи не будет применена, запущена в действие до тех пор в фаворе будут апологеты политики: «Запад поможет», «рынок решит все», «только монетарные методы», «меньше денег в обороте – меньше забот», «импорт – это изобилие», и в накладе будут около половины населения (низкооплачиваемые, пенсионеры, многодетные и др.), безработица и низкая покупательная способность будут доминировать, экспорт продовольствия (более мощный рычаг, чем торговля вооружением) будет ожидаемым и необходимостью роста зарплат и пенсий станет необратимой.

4. Серьезным тормозящим фактором также является принцип софинансирования в условиях дефицитных региональных и местных бюджетов. Как известно, перед регионалом, перед региональными органами власти поставлена дилемма:
- или иметь бюджет с дефицитом в пределах задания, или недефицитный бюджет за счет неучастия в Программе развития сельского хозяйства;
 - или включить в бюджет софинансирования Программы развития сельского хозяйства за счет уменьшения расходов на другие социально значимые программы и свести дефицитность бюджета до допустимого максимума.

При решении данной дилеммы, в первую очередь, будет отсрочена Программа развития сельского хозяйства, ибо в настоящее время расходная часть региональных бюджетов в значительной степени, а местные бюджеты полностью состоят из смет на содержание бюджетных организаций и учреждений. Едва ли в дефицитных в пределах 50–60 (а местные – до 90%) бюджетах можно изыскать возможность для финансирования АПК в столь крупных размерах.

Для выполнения Программы развития сельского хозяйства РФ на 2008–2012 годы предусмотрено ассигнований из Федерального бюджета в сумме 551 млрд рублей, и чуть больше из региональных бюджетов. Сумма значительная, однако, детальное постатейное изучение предусмотренных к финансированию мероприятий позволяет сделать вывод о том, что ряд расходов не имеют прямого отношения к вложениям в сельскохозяйственное производство, эти расходы приводятся в таблице 1 [2].

Более 37 процентов федеральных бюджетных ассигнований предусмотренных и предназначенных для сельского хозяйства направляются на мероприятия не имеющих прямого отношения к последнему. В частности, увеличение уставных капиталов коммерческих банков и лизинговых компаний, обновление и расширение сельской инфраструктуры, создание информационной и консультативной служб, восстановление государственной межхозяйственной мелиоративной и ирригационной систем, реабилитация пострадавших от Чернобыля земель и ряд других мероприятий, исполнение которых имеет весьма важное значение, но их финансирование должно иметь самостоятельное значение без перенаправления средств определенных сельскому хозяйству.

Таблица 1

Перечень отдельных мероприятий, финансируемых Программой развития сельского хозяйства РФ на 2008–2012 годы, но не имеющих прямого отношения к стимулированию производства

№ п/п	Мероприятия из Программы развития сельского хозяйства РФ за 2008–2012 годы, финансируемых из федерального бюджета	Сумма (млрд рублей)
	Всего по Программе финансирования в том числе:	551,0
1.	Пополнение уставных капиталов ОАО «Росагролизинг» и ОАО «Россельхозбанк»	15,7
2.	Вложения в развитие инфраструктуры сельских поселений	112,4
3.	Создание информационной и консультационной служб	10,4
4.	Неучтенные программой (резервные) мероприятия	4,0
5.	Закупочные и товарные интервенции на рынке	7,0
6.	Финансирование участия добровольных ассоциаций в Программе	1,5
7.	Восстановление государственных мелиоративных систем	28,4
8.	Реабилитация пострадавших земель от Чернобыльских событий, мониторинг земель	6,9
9.	Противозэпизоотические мероприятия	15,7
	Итого	202,0
	Удельный вес перечисленных мероприятий (в %)	37

Наиболее проблемной статьей федеральных бюджетных ассигнований составляющих 47 процентов всей Программы является погашение за счет бюджета процентных ставок за получаемые в счет Программы длинные и короткие льготные кредиты. Однако, как показал опыт двух лет функционирования ПНП «Развитие АПК», получение этих средств из-за сложности системы кредитования и финансирования процентных ставок, бывает весьма проблематичной:

- имеются факты задержки выплат процентных ставок (регионы обязаны сначала оплатить свою долю, а потом вступает в дело федеральный бюджет, на это требуется время и возможности регионов);
- пока эта цепочка пробуксовывает, банк согласно прямым договорам взыскивает с кредитополучателей просроченные суммы кредитов, или приостанавливает кредитование, что в определенной степени делает непривлекательным участие в Программе развития сельского хозяйства.

Решение изложенных и других проблем даст возможность повысить эффективность, результативность воздействия Программы на процесс создания устойчивой базы для продовольственного обеспечения и безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет Министерства сельского хозяйства и продовольствия РСО-Алания за 2007 г.
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446.
3. Статистический ежегодный сборник, РФ, Росстатиздат, 2007 г.

ЦВЕТКОВА С.Н.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА, КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ДЕПРЕССИВНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ШАХТЕРСКИХ РЕГИОНОВ

Ускорение процесса структурной перестройки экономики России и смягчение его неблагоприятных последствий для населения наиболее уязвимых в социальном отношении шахтерских регионов, тесным образом связано с разработкой федеральной программы по поддержке депрессивных регионов Юга России [2]. Одной из главных составных частей

этой программы является создание финансово-организационного механизма, необходимо при проведении федеральной, региональной и структурно-инвестиционной политики.

В условиях общего социально-экономического кризиса, усугубляющегося тяжелыми последствиями, связанными с проблемой занятости и трудоустройством населения в депрессивных шахтерских регионах, экономическое возрождение шахтерских территорий возможно только при финансовой государственной поддержке в рамках специально разработанных целевых программ [4].

В частности, в шахтерских территориях Ростовской области планируется реализация четырех инвестиционных проектов [6]. В рамках этих проектов, чтобы рассчитать количество запланированных дополнительных рабочих мест, необходимо найти сумму инвестиций, направленных на развитие заявленных видов промышленно-производственной деятельности. Таким образом, схема инвестиционного процесса во многом определяет распределение трудовых ресурсов между секторами региональной экономики.

Используя модель двухсекторной экономики шахтерских регионов [6], исследуем динамику экономического развития основных фондов $K_i(t)$ при наличии внешнего инвестирования в форме государственной поддержки $I_i(t)$ и существующего распределения трудовых ресурсов между секторами региональной экономики L_i . В качестве производственных функций $F_i(K_i, L_i)$ выберем функции вида:

$$F_i(K_i, L_i) = a_i K_i(t) + b_i L_i; \quad i = 1, 2. \quad (1)$$

Систему уравнений и начальных условий представим в виде:

$$\frac{dK_1}{dt} = r(a_1 K_1(t) + b_1 L_1) - \mu_1 K_1(t) + I_1(t) \quad (2)$$

$$\frac{dK_2}{dt} = (1-r)(a_1 K_1(t) + b_1 L_1) - \mu_2 K_2(t) - \mu_0 K_1(t) + I_2(t) \quad (3)$$

$$K_1(0) = K_{01}, \quad K_2(0) = K_{02} \quad (4)$$

где a_1, b_1 – положительные постоянные, имеющие размерность T_0^{-1} .

Обозначая:

$$\mu = \mu_1 - a_1 r, \quad a_0 = a_1(1-r) - \mu_0 \quad (5)$$

$$q_1(t) = r b_1 L_1 + I_1(t), \quad q_2(t) = (1-r) b_1 L_1 + I_2(t) \quad (6)$$

перепишем уравнения (2), (3) следующим образом:

$$\frac{dK_1}{dt} + \mu K_1(t) = q_1(t) \quad (7)$$

$$\frac{dK_2}{dt} + \mu_2 K_2(t) = a_0 K_1(t) + q_2(t) \quad (8)$$

Полагаем далее

$$0 < \mu_2 < \mu < \mu_1, \quad \mu_0 < a_1(1-r), \quad a_0 > 0. \quad (9)$$

Общее решение уравнения (7), удовлетворяющее начальным условиям (4), представим в форме:

$$K_1(t) = e^{-\mu t} \left[K_{01} + \int_0^t q_1(t) e^{\mu t} dt \right] \quad (10)$$

Учитывая (6), запишем выражение (10) таким образом:

$$K_1(t) = K + (K_{01} - K) e^{-\mu t} + e^{-\mu t} \int_0^t I_1(t) e^{\mu t} dt \quad (11)$$

где:

$$K = rb_1L_1/\mu \quad (12)$$

Решение задачи Коши (8), (4), имеет вид:

$$K_2(t) = e^{-\mu_2 t} \left[K_{02} + a_0 \int_0^t K_1(t) e^{\mu_2 t} dt + \int_0^t q_2(t) e^{\mu_2 t} dt \right] \quad (13)$$

Отсюда, с учетом (6), (11), получаем:

$$K_2(t) = K_0 + G_0 e^{-\mu_2 t} - G e^{-\mu t} + \left[a_0 \int_0^t \left(\int_0^t I_1(t) e^{\mu t} dt \right) e^{(\mu_2 - \mu)t} dt + \int_0^t I_2(t) e^{\mu_2 t} dt \right] e^{-\mu_2 t}. \quad (14)$$

Здесь:

$$K_0 = [(1-r)b_1L_1 + a_0K] \mu_2^{-1}, \quad G = a_0(K_{01} - K)(\mu - \mu_2)^{-1} \quad (15)$$

$$G_0 = K_{02} - K_0 + G.$$

Формулы (11), (14) описывают динамику основных производственных фондов двух-секторной экономики угледобывающих регионов, в зависимости от существующей формы внешнего инвестирования (виды функций $I_1(t)$, $I_2(t)$). Внешние частные инвесторы предпочитают вкладывать средства в быстрокупаемые и прибыльные отрасли, производящие конкурентоспособную и ликвидную продукцию, имеющую стабильный спрос (в основном это предприятия 2-го сектора экономики) [1].

Государство стимулирует инвестиции прежде всего в наукоемкие и социально-значимые отрасли, а также обеспечивающие экономическую безопасность региона и страны. В число последних входят сельское хозяйство, производственная инфраструктура и относящаяся к ней угледобывающая промышленность. Внешние государственные инвестиции способствуют структурной перестройке экономики шахтерских регионов. В то же время, увеличение использования производственных мощностей в угледобывающей отрасли, ранее недогруженных и производящих приемлемую продукцию по меркам внутреннего рынка, служит лишь первым толчком к оживлению производства в регионе, но не может обеспечить стабильного экономического роста в перспективе без системы внешнего государственного инвестирования [3]. Отметим, что, согласно (5), (14), экологические издержки (параметр μ_0) снижают эффективность инвестиционного процесса.

Рассмотрим сначала ситуацию, когда внешнее инвестирование отсутствует, то есть $I_1=I_2=0$. Формулы (11), (14) в этом случае упрощаются:

$$K_1(t) = K + (K_{01} - K)e^{-\mu t}, \quad K_2(t) = K_0 + G_0 e^{-\mu_2 t} - G e^{-\mu t} \quad (16)$$

Из (9) и (16) следует, что

$$\lim_{t \rightarrow \infty} K_1(t) = K, \quad \lim_{t \rightarrow \infty} K_2(t) = K_0.$$

Дифференцируя выражения (16) по t , после несложных преобразований получаем:

$$\frac{dK_1}{dt} = -\mu(K_{01} - K)e^{-\mu t}, \quad \frac{dK_2}{dt} = \left(\frac{G\mu}{G_0\mu_2} - e^{(\mu - \mu_2)t} \right) \mu_2 G_0 e^{-\mu t}, \quad (17)$$

$$\frac{d^2 K_1}{dt^2} = \mu^2(K_{01} - K)e^{-\mu t}, \quad \frac{d^2 K_2}{dt^2} = -\left(\frac{\mu^2}{\mu_2^2} \frac{G}{G_0} - e^{(\mu - \mu_2)t} \right) \mu_2^2 G_0 e^{-\mu t} \quad (18)$$

Считая, что величины G и G_0 имеют одинаковые знаки и учитывая равенства (17), (18), находим:

$$\frac{dK_2}{dt} = 0 \text{ при } t = t_x, \quad \frac{d^2K_2}{dt^2} = 0 \text{ при } t = \bar{t}_x, \quad (19)$$

где:

$$t_x = \frac{1}{\mu - \mu_2} \ln \frac{G\mu}{G_0\mu_2}, \quad \bar{t}_x = t_x + \frac{1}{\mu - \mu_2} \ln \frac{\mu}{\mu_2}. \quad (20)$$

Полагаем

$$G\mu/G_0\mu_2 > 1. \quad (21)$$

Если $G > 0, G_0 > 0$, то, согласно (17) – (21), имеем:

$$\frac{dK_2}{dt} > 0 \text{ при } t < t_x, \quad \frac{dK_2}{dt} < 0 \text{ при } t > t_x, \quad (22)$$

$$\frac{d^2K_2}{dt^2} < 0 \text{ при } t < \bar{t}_x, \quad \frac{d^2K_2}{dt^2} > 0 \text{ при } t > \bar{t}_x. \quad (23)$$

В случае $G < 0, G_0 < 0$ получаем:

$$\frac{dK_2}{dt} > 0 \text{ при } t < t_x, \quad \frac{dK_2}{dt} > 0 \text{ при } t > t_x, \quad (24)$$

$$\frac{d^2K_2}{dt^2} > 0 \text{ при } t < \bar{t}_x, \quad \frac{d^2K_2}{dt^2} < 0 \text{ при } t > \bar{t}_x. \quad (25)$$

Из соотношений (19), (22) – (25) следует, что точки $t = t_x, t = \bar{t}_x$ являются соответственно точками экстремума и перегиба графика функции $K_2(t)$. Если $G > 0, G_0 > 0$, то в точке $t = t_x$ величина основных фондов во 2-ом секторе экономики $K_2(t)$ достигает своего максимального значения. При $G < 0, G_0 < 0$ точка $t = t_x$ будет точкой минимума функции $K_2(t)$.

Таким образом, неравенство (21) является необходимым и достаточным условием существования экстремальных значений в развитии основных производственных фондов 2-го сектора экономики угледобывающих регионов. Принимая во внимание формулы (15), представим неравенство (21) в виде:

$$0 < \frac{\mu_2}{\mu} < \frac{a_0(K_{01} - K)}{(K_{02} - K_0)(\mu - \mu_2) + a_0(K_{01} - K)}$$

Отсюда находим:

$$0 < \frac{\mu_2}{\mu} < \frac{1}{r_0(\mu - \mu_2) + 1}, \text{ где } r_0 = \frac{K_{02} - K_0}{(K_{01} - K)a_0}. \quad (26)$$

Учитывая (9), (26), имеем:

$$r_0(\mu - \mu_2) + 1 < \frac{\mu}{\mu_2}, \quad r_0 < \frac{1}{\mu_2}. \quad (27)$$

Согласно (5), (26), получаем:

$$\frac{K_{02} - K_0}{(K_{01} - K)(a_1(1 - r) - \mu_0)} < \frac{1}{\mu_2} \quad (28)$$

Если $K_{01} < K, K_0 < K_{02} < K_0 - G, (G < 0, G_0 < 0)$,

или $K_{01} > K, K_0 - G < K_{02} < K_0, (G > 0, G_0 > 0)$,

то неравенство (28) и соответственно (21) выполняются при реализации условий (9).

Пусть, теперь начальные значения величин основных фондов больше предельных ($K_{01} > K, K_{02} > K_0$). Тогда, из (28), учитывая (12), (15), находим:

$$1 - r > r_x, \text{ где } r_x = \frac{\mu_2 K_{02} + \mu_0 K_{01}}{a_1 K_{01} + b_1 L_1} \quad (29)$$

Следовательно неравенство (21) в данной ситуации выполняется при условии (29). Если же $1 - r < r_x$, то (21) нарушается, то есть

$$0 < \frac{G\mu}{G_0\mu_2} < 1 \quad (30)$$

Считая далее значения величин основных фондов меньше предельных ($K_{01} < K$, $K_{02} < K_0$), получаем, согласно (28), (5), (12), (15), соотношение (30) $G < 0$, $G_0 < 0$. Таким образом, реализация условия (29) в данном случае обеспечивает выполнение неравенства (21).

В таблице 1 приведен анализ возможных режимов развития основных производственных фондов для модели двухсекторной экономики угледобывающих регионов в случае отсутствия внешнего инвестирования. Цифры в таблице соответствуют цифрам, которыми на рис. 1 отмечены эскизы графиков функций, описывающих динамику основных фондов $K_1(t)$, $K_2(t)$. Цифрами 1, 3 на рис.16 обозначены графики, построенные при условии

$$\frac{\mu_2}{\mu} < \frac{G\mu}{G_0\mu_2} < 1,$$

где $\bar{t}$ – точка перегиба. Пунктирной линией на рисунке показан случай

$$0 < \frac{G\mu}{G_0\mu_2} < \frac{\mu_2}{\mu}.$$

Как видно из рисунка и таблицы, экономическое развитие шахтерских регионов во многом определяется уровнем реинвестирования средств во 2-ой сектор региональной экономики, связанный с социальной сферой (параметр $1-r$). Реализация различных сценариев экономического развития существенным образом зависит не только от начального состояния основных производственных фондов K_{0i} (см. (9), (29)), но и от распределения трудовых ресурсов между секторами экономики (параметр L_1) и экологической ситуации в регионе (параметр μ_0). Найденные, таким образом, формулы и соотношения (9), (12)–(16), (29) позволяют спланировать и разработать оптимальную стратегию экономического развития шахтерских территорий в зависимости от существующего экологического состояния окружающей среды, начального уровня развития производительных сил и механизма реинвестирования средств в социальную сферу.

Рассмотрим, теперь, случай, когда существует внешнее инвестирование в форме государственной поддержки. Исследование решений (11), (14) проведем для функций $I_1(t)$, $I_2(t)$ вида (рис. 2):

$$I_2 = const, \quad I_1(t) = I_0 + \delta \cdot t \cdot e^{-\gamma \cdot t} \quad (31)$$

где:

$$\min I_1(t) = I_0, \quad \max I_1(t) = I_m = I_0 + \delta \cdot (e\gamma)^{-1}; \quad (32)$$

I_2 , I_0 , δ , γ – постоянные положительные величины, которые считаются заданными. На рис. 2 показан частный случай распределения инвестиций ($I_0 < I_2 < I_m$).

Учитывая формулы (31), (32), вычислим интеграл:

$$\begin{aligned} \int_0^t I_1(t) e^{\mu \cdot t} dt &= I_0 \int_0^t e^{\mu \cdot t} dt + \delta \int_0^t t e^{(\mu - \gamma) \cdot t} dt = \\ &= \frac{I_0}{\mu} (e^{\mu \cdot t} - 1) + \frac{\delta}{(\mu - \gamma)^2} [e^{(\mu - \gamma) \cdot t} ((\mu - \gamma) \cdot t - 1) + 1] \end{aligned} \quad (33)$$

Тогда функцию (11) можно представить в форме:

$$K_1(t) = \bar{K}_1 - M_0 e^{-\mu \cdot t} + M e^{-\gamma \cdot t} ((\mu - \gamma) \cdot t - 1) \quad (34)$$

Здесь

$$\overline{K_1} = K + I_0 \mu^{-1}, \lim_{t \rightarrow \infty} K_1(t) = \overline{K_1}, \quad (35)$$

$$M_0 = I_0 \mu^{-1} + K - K_{01} - M, \quad M = \frac{\delta}{(\mu - \gamma)^2}. \quad (36)$$

Полагаем далее:

$$0 < \gamma < \mu_2 < \mu < \mu_1, \quad a_0 > 0, \quad M_0 > 0. \quad (37)$$

Дифференцируя равенство (34) по t , находим:

$$\frac{dK_1}{dt} = (y_2(t) - y_1(t)) M e^{-\gamma t}, \quad \frac{d^2 K_1}{dt^2} = - \left(\frac{\mu}{\gamma} y_2(t) - y_1(t) + \bar{\gamma} \right) \gamma M e^{-\gamma t} \quad (38)$$

здесь

$$y_1(t) = \gamma \bar{\gamma} t - \mu, \quad y_2(t) = \bar{\mu} \cdot e^{-(\mu - \gamma)t}, \quad \bar{\mu} = \mu \frac{M_0}{M}, \quad \bar{\gamma} = \mu - \gamma \quad (39)$$

Из выражений (38) следует, что

$$\frac{dK_1}{dt} = 0 \quad \text{при} \quad y_1(t) = y_2(t), \quad (40)$$

$$\frac{dK_1}{dt} > 0 \quad \text{при} \quad y_2(t) > y_1(t), \quad \frac{dK_1}{dt} < 0 \quad \text{при} \quad y_2(t) < y_1(t), \quad (41)$$

$$\frac{d^2 K_1}{dt^2} = 0 \quad \text{при} \quad \frac{\mu}{\gamma} y_2(t) = y_1(t) - \bar{\gamma} \quad (42)$$

$$\frac{d^2 K_1}{dt^2} < 0 \quad \text{при} \quad \frac{\mu}{\gamma} y_2(t) > y_1(t) - \bar{\gamma}, \quad \frac{d^2 K_1}{dt^2} > 0 \quad \text{при} \quad \frac{\mu}{\gamma} y_2(t) < y_1(t) - \bar{\gamma} \quad (43)$$

Таблица 1

Анализ режимов развития производства для двухсекторной модели экономики шахтерских регионов

Начальные значения величин основных производственных фондов K_{01}, K_{02}	$K_{01} > K, K_{02} > K_0$		$K_{01} < K, K_{02} < K_0$		$K_{01} > K, K_0 - G < K_{02} < K_0$ ($G > 0$)	$K_{01} < K, K_0 < K_{02} < K_0 - G$ ($G < 0$)
Показатель инвестирования во 2-ом секторе региональной экономики $1-r$	$1-r > r^*$	$1-r < r^*$	$1-r > r^*$	$1-r < r^*$	$1-r > \mu_0 a_1^{-1}$	$1-r > \mu_0 a_1^{-1}$
Режимы динамики объемов основных фондов в 1-ом секторе экономики $K_1(t)$	1	1	2	2	1	2
Режимы динамики объемов основных фондов во 2-ом секторе экономики $K_2(t)$	2	1	3	4	5	6

Изучим сначала случай, когда $K_{01} < K$. На рис. 3а сплошными линиями показано графическое решение уравнения (40) ($t=t_m$) и штрихпунктирными – уравнения (42) ($t=t_0$). Согласно (40)–(43), точки t_m и t_0 являются соответственно точками максимума и перегиба графика функции $K_1(t)$, эскиз которого на рис. 3б обозначен цифрой 1. Цифрой 3 на рис. 3б отмечен случай отсутствия внешнего инвестирования (см. (16)).

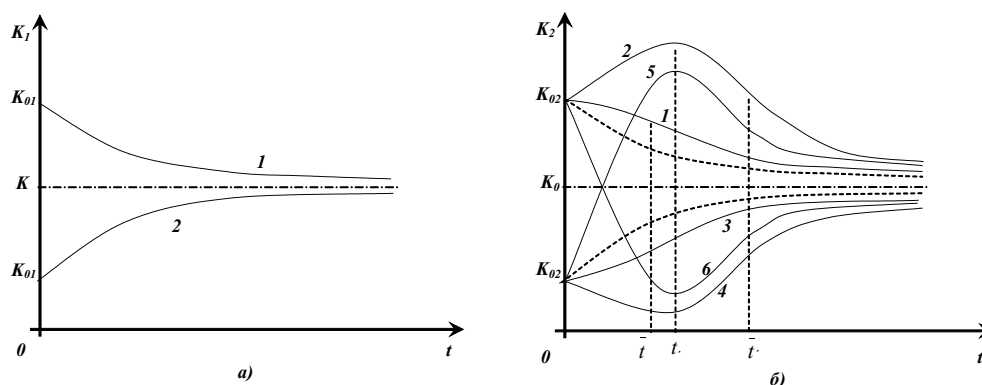


Рис. 1. Динамика объемов основных фондов в двухсекторной модели экономики угледобывающих регионов при отсутствии внешнего инвестирования

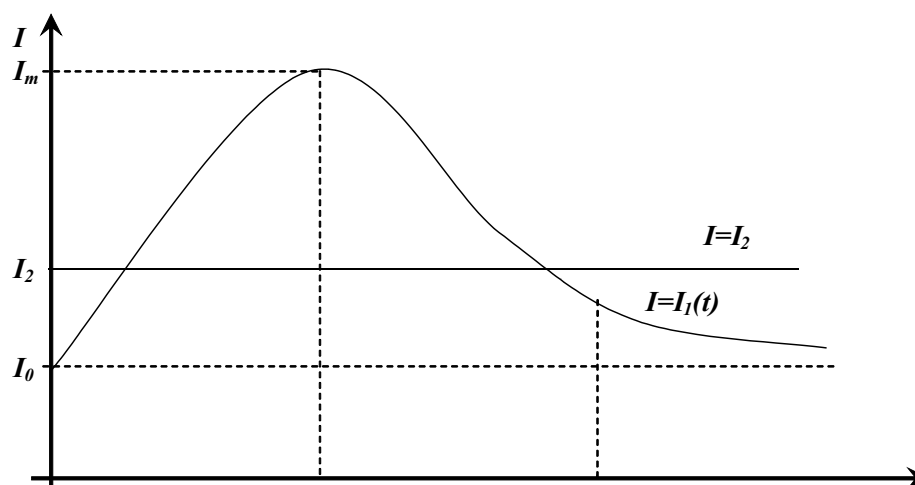


Рис. 2. Распределение внешних инвестиций для двухсекторной модели экономики шахтерских регионов

Если $K_{01} > K$, то значения величин M_0 и $\bar{\mu}$ будут меньше, чем в случае $K_{01} < K$. В данной ситуации соотношения (40)–(43) будут справедливы при меньших значениях величины $\bar{\mu}$ ($\mu_1 < \bar{\mu}$), то есть, по сравнению со случаем $K_{01} < K$, изменится лишь функция $y_2(t)$, а функция $y_1(t)$ сохранит свой прежний вид. Эскиз графика функции $y_2(t)$ при $K_{01} > K$ обозначен на рис. 36. За цифрой 2. Сплошными линиями на рисунке показано графическое решение уравнения (40) ($t = t_m$), штрих-пунктирной и пунктирной – уравнения (42) ($t = t_0$). Точки и при $K_{01} > K$ являются соответственно точками максимума и перегиба графика функции $K_1(t)$ ($t_m < t_m, t_0 < t_0$). График функции $K_1(t)$ при $K_{01} > K$ обозначен на рис. 36 цифрой 2. Цифрой 4 отмечен случай отсутствия внешнего инвестирования.

Сравнивая графики, изображенные на рис. 36, заметим, что при наличии внешнего инвестирования в развитии основных фондов 1-го сектора экономики имеют место экстремальные значения величины $K_1(t)$. Аналогичная динамика наблюдается в случае отсутствия инвестирования во 2-ом секторе экономики (рис. 16). Данные количественные и качественные изменения в развитии основных фондов 1-го сектора региональной экономики необходимо учитывать при краткосрочном и среднесрочном планировании инвестиционного процесса. В разработке механизма финансовой поддержки экономического развития шахтерских регионов на долгосрочной основе ($t \rightarrow \infty$) важную роль играет оценка эффективности инвестиционного процесса (рис. 36):

$$\Delta K_1 = \bar{K}_1 - K.$$

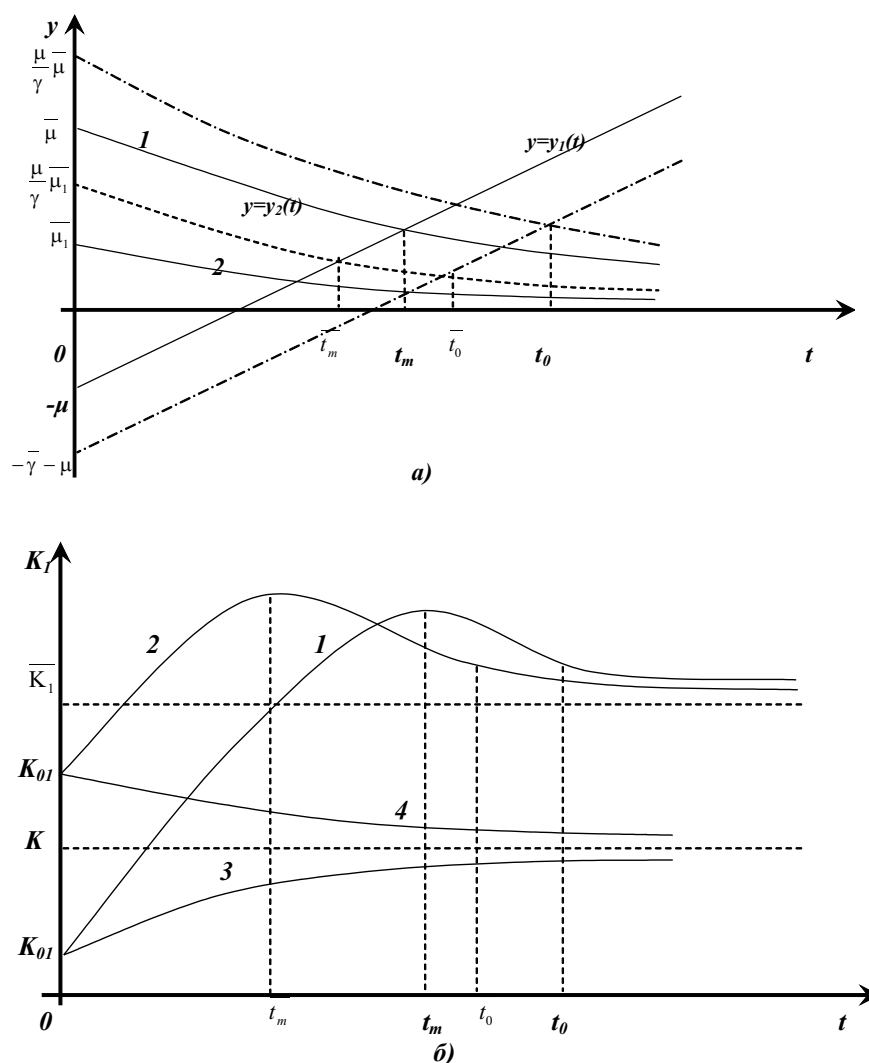


Рис. 3. Влияние инвестиционного процесса в форме государственной поддержки на развитие основных фондов 1-го сектора экономики угледобывающих регионов

Согласно (5), (9), (35), имеем:

$$\Delta K_1 = I_0 (\mu_1 - a_1 r)^{-1} \quad (0 < r < \mu_1 a_1^{-1}) \quad (44)$$

Отсюда следует, что с уменьшением амортизационных издержек основных фондов эффективность инвестиционного процесса в 1-ом секторе экономики при долгосрочном финансировании увеличивается.

Исследуем, теперь, режимы развития основных фондов во 2-ом секторе экономики угледобывающих регионов. Выражение (14) с учетом формул (31)–(33) принимает вид:

$$K_2(t) = \overline{K}_2 + D e^{-\mu_2 t} + (\delta_1 - G) e^{-\mu t} + e^{-\gamma t} (\delta_3 (\mu_2 - \gamma) t - \delta_3 - \delta_2) \quad (45)$$

Здесь

$$D = K_{02} - \overline{K}_2 + G - \delta_1 + \delta_2 + \delta_3 \quad (46)$$

$$\overline{K}_2 = K_0 + \frac{a_0 I_0}{\mu \mu_2} + \frac{I_2}{\mu_2}, \quad \delta_1 = \frac{a_0}{\mu_2 - \mu} \left[\frac{\delta}{(\mu - \gamma)^2} + \frac{I_0}{\mu} \right] \quad (47)$$

$$\delta_2 = \frac{a_0}{(\mu - \gamma)^2} \frac{\delta}{\mu_2 - \gamma}, \delta_3 = \frac{a_0}{(\mu_2 - \gamma)^2} \frac{\delta}{\mu - \gamma} \quad (48)$$

Из (37) и (45) определим предельное значение основных производственных фондов: . Дифференцируя равенство (45) по t , получаем: $\lim_{t \rightarrow \infty} K_2(t) = \overline{K}_2$

$$\frac{dK_2}{dt} = -[D_1 e^{-(\mu_2 - \gamma)t} + D_2 e^{-(\mu - \gamma)t} - (\rho_1 - \gamma_1 t)] e^{-\gamma t}, \quad (49)$$

$$\frac{d^2 K_2}{dt^2} = \left[\frac{\mu_2}{\gamma} D_1 e^{-(\mu_2 - \gamma)t} + \frac{\mu}{\gamma} D_2 e^{-(\mu - \gamma)t} - (\rho_1 + \rho_2 - \gamma_1 t) \right] \gamma \cdot e^{-\gamma t}, \quad (50)$$

где

$$\begin{aligned} D_1 &= \mu_2 D, \quad D_2 = \mu(\delta_1 - G)D, \quad \gamma_1 = \gamma \rho_2, \\ \rho_1 &= \gamma \delta_2 + \mu_2 \delta_3, \quad \rho_2 = \delta_3(\mu_2 - \gamma). \end{aligned} \quad (51)$$

Приравнявая нулю производные в выражениях (49), (50), находим:

$$D_1 e^{-(\mu_2 - \gamma)t} + D_2 e^{-(\mu - \gamma)t} = \rho_1 - \gamma_1 t, \quad (52)$$

$$\frac{\mu_2}{\gamma} D_1 e^{-(\mu_2 - \gamma)t} + \frac{\mu}{\gamma} D_2 e^{-(\mu - \gamma)t} = \rho_1 + \rho_2 - \gamma_1 t. \quad (53)$$

Полагаем далее

$$\rho_1 > \frac{\mu_2}{\gamma} D_1 + \frac{\mu}{\gamma} D_2. \quad (54)$$

Учитывая формулы (52), (53) представим неравенство (54) в форме:

$$\gamma \delta_2 + \mu_2 \delta_3 > D(\mu_2^2 + \mu^2(\delta_1 - G))\gamma. \quad (55)$$

Графическое решение уравнений (52), (53) при условии (55) показано на рис. 4а соответственно сплошными ($t=t_1$) и штрих-пунктирными ($t=t_2$) линиями $y(t)$.

Используя равенства (49), (50), (52), (53), запишем:

$$\frac{dK_2}{dt} > 0 \quad \text{при } t < t_1, \quad \frac{dK_2}{dt} < 0 \quad \text{при } t > t_1 \quad (56)$$

$$\frac{d^2 K_2}{dt^2} < 0 \quad \text{при } t < t_2, \quad \frac{d^2 K_2}{dt^2} > 0 \quad \text{при } t > t_2 \quad (57)$$

Точка $t = t_1$ является точкой максимума графика функции $K_2(t)$, а $t = t_2$ – точкой перегиба, который на рис. 4б отмечен цифрой 1. Цифрой 2 на рисунке показан график $K_2(t)$ для случая отсутствия внешних инвестиций.

Из рисунка видно, что инвестиции в форме господдержки могут кардинально изменить развитие основных производственных фондов во 2-ом секторе экономики и, таким образом, существенно повлиять на социальную сферу шахтерских регионов, что, в свою очередь, является необходимым условием преодоления депрессивности в развитии шахтерских территорий. Эффективность инвестиционного процесса на долгосрочной основе ($t \rightarrow \infty$) определяется выражением (рис. 4б):

$$\Delta K_2 = \overline{K}_2 - K_0.$$

Учитывая формулы (13), (68), имеем:

$$\Delta K_2 = \left[\frac{a_0(1-r) - \mu_0}{\mu_1 - a_1 r} I_0 + I_2 \right] \mu_2^{-1} \quad (58)$$

Из (58) следует, что эффективность инвестиционного процесса уменьшается с увеличением показателей амортизационных μ_1 и экологических издержек μ_0 .

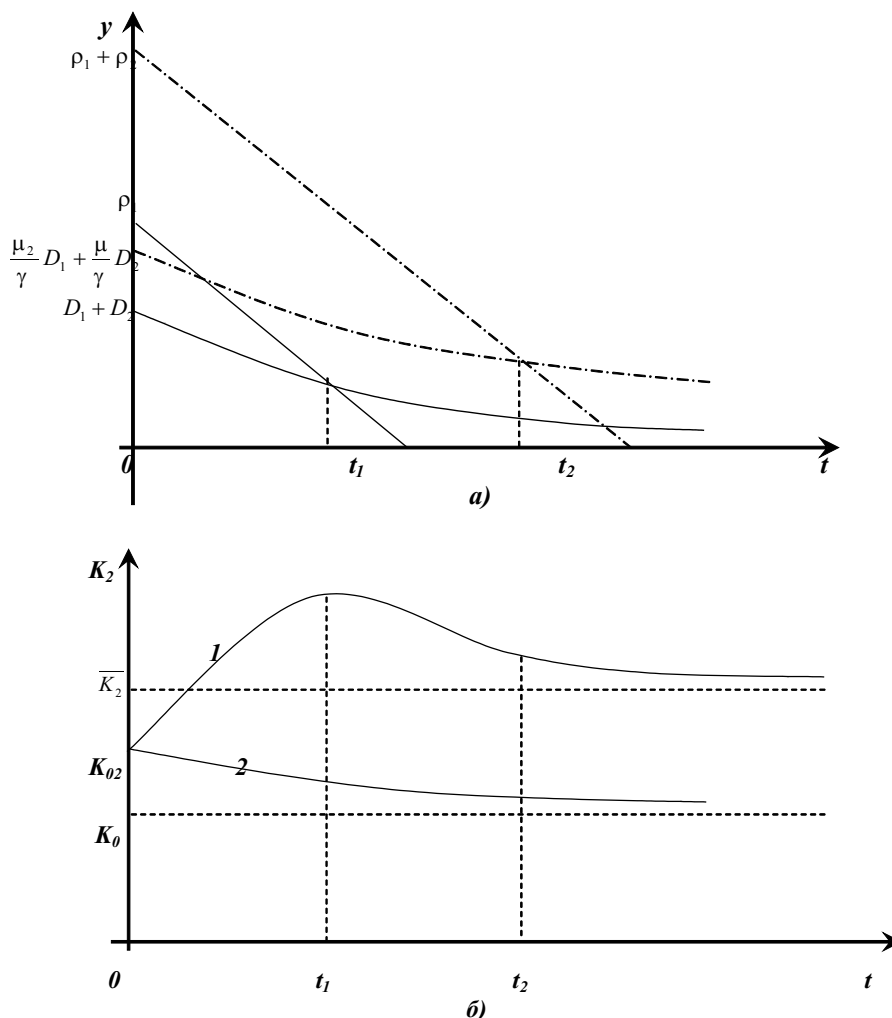


Рис. 4. Влияние инвестиционного процесса в форме государственной поддержки на развитие основных фондов 2-го сектора экономики угледобывающих регионов

Таким образом, найденные в данном разделе формулы (13), (14), (16), (29), (34), (44), (45), (58) позволяют проанализировать возможные сценарии развития экономики шахтерских регионов при различных значениях эколого-экономических параметров. Полученные результаты могут быть использованы при планировании и разработке эффективного инвестиционного механизма финансирования экономического развития шахтерских территорий в зависимости от существующего начального уровня развития основных фондов (параметр K_{0i}), распределения трудовых ресурсов (параметр L_i) и экологического состояния окружающей среды (параметр μ_0).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бескоровая Н.С. Механизмы регулирования экономики: региональный аспект. – Ставрополь: 2005. 150 с.

2. Гаджиев Р.Н. Социально-экономическое развитие депрессивных регионов: концентрация, механизм реализации (на примере Республики Дагестан). Автореферат дис. на соискание ... д.э.н. – Кисловодск, 2007.
3. Кеннет Д. Малый бизнес. Стратегическое планирование. – М.: Довгань, 1998.
4. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка. – М.: ЗАО Изд. «Экономика», 2007. 223 с.
5. Серебряков С. Инвестиции в России. Практика. Проблемы. Перспективы // Финансы и кредит. 2001, № 11, с. 13–21.
6. Цветкова С.Н., Перов Г.О. Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития. Шахты: 2007.

ИЗМАЛКОВА И.Н.

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аграрная реформа привела к значительным структурным изменениям в формах собственности, землевладения и землепользования. Резко сократились площади земель колхозов и совхозов на базе которых был создан крестьянский (фермерский) сектор.

В первые годы аграрной реформы на фермерство возлагалось: возрождение села, духа предпринимательства, основы перспективного развития сельского хозяйства.

Формирование этого сектора экономики Правительством, Минсельхозом России, местными органами власти искусственно форсировалось. Было принято ряд постановлений Правительства по предоставлению фермерам значительных льгот и субсидий. В центре и на местах созданы АККОРы, с финансированием через федеральные, международные и региональные программы. В системе АККОР организовали целую банковскую систему «Крестьянский земельный коммерческий банк», «АККОР-банк», «Мосфермербанк». Тракторами, автомобилями, оборудованием, удобрениями и другими материально-техническими ресурсами должны были снабжать «АККОРСнаб», «АККОРЦемент», «АККОРЛесстрой», «АККОРЛазнг». По существу АККОР, наряду с Минсельхозом превратилась в параллельную систему управления сельским хозяйством России. Сегодня эта ассоциация и большинство фермерских хозяйств оказались в таком же тяжелом экономическом положении, как и предприятия других организационно-правовых форм хозяйствования.

Отделение экономики и земельных отношений РАСХН предвидя такой сценарий развития в Концепции «Развитие многоукладной экономики аграрного сектора России» [1] в 1993 г. отмечало «В настоящее время не целесообразно искусственно форсировать создание крестьянских хозяйств, путем массового привлечения горожан, переселенцев, беженцев, не имеющих сельскохозяйственного образования и опыта жизни на селе, также и за счет выхода из сельскохозяйственных предприятий отдельных граждан».

В Концепции предлагалось оптимизация развития крупнотоварного и мелкотоварного производства с учетом стимулирования развития как сельскохозяйственных предприятий, так и крестьянских (фермерских) хозяйств на равноправной основе.

Практика подтвердила эти предложения. Она показала неустойчивость развития данного сектора экономики. В России в 1998 г. имелось 427,9 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств в 2000 г. их число сократилось до 261,1 тыс. и 2004 г. возросло до 264 тыс.

Низкой остается эффективность. В 2000 г. удельный вес фермерских хозяйств в общем землепользовании составил 7,4% при соответствующей доле производства сельскохозяйственной продукции 3%, в 2004г. соответственно 9,2 и 4,5%.

В Ставропольском крае за всеми фермерскими хозяйствами в 2000г. было закреплено 622,4 тысяч гектаров земельных угодий или 7,4% от всей площади. Средний размер участка – 20,6 га. На конец 2004 г. в крае насчитывается 15,0 тыс. крестьянских (фермерских)

хозяйств, или на 37% меньше, чем в 1997 г. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в хозяйствах 650 тыс. га. В среднем на одного из них приходится 43,3 га.

Основным направлением в деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств является растениеводство на долю которого приходится более 90% валовой продукции.

Следует отметить, что оценку развития фермерского движения по числу фермерских хозяйств давать недостаточно. Здесь нужна целая система показателей, позволяющих проанализировать их хозяйственную деятельность. Важной качественной характеристикой фермерского движения является специализация сельскохозяйственного производства. Но по поводу крестьянских хозяйств здесь возникают определенные проблемы и противоречия.

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

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

Расчеты показывают, что при существующих ценах на горючее, технику, удобрения, средства защиты растений и животных, строительные материалы фермерское хозяйство в условиях Ставропольского края может рентабельно работать при наличии земельного участка площадью не менее 50–60 гектаров и урожайности не менее 30 га зерна или 300–350 центнеров сахарной свеклы. В этой связи возникает вопрос о выделении крестьянским хозяйствам участков земли оптимальных размеров.

Важным направлением повышения эффективности этих хозяйств является создание межфермерских кооперативов. В Новоалександровском районе сегодня 75% земель сосредоточено в межфермерских кооперативах.

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

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

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

Основная доля фермерских хозяйств не в состоянии приобрести минеральные удобрения и химические средства защиты растений из-за очень высоких цен на них. Результаты нашего обследования фермерских хозяйств в 2002 году показали, что смогут вносить минеральные удобрения только 18% посевов, органическими 5% . И это в основном уже окрепшие фермерские хозяйства, созданные в 1991–93 гг.

При анализе специализации в крае мы пришли к выводу, что следует указать на причины такого явления как одностороннее развитие этого процесса, что проявилось в следующем: во-первых, это невыгодность производства животноводческой продукции, ее трудоемкость, ограниченность кормовой базы, недостаток животноводческих помещений (по материалам обследования на 1 января 2002 г. их имели 43% фермерских хозяйств), высокими ценами на стройматериалы. Во-вторых, Советы районных ассоциаций при распределении даже небольших бюджетных средств 1-й раз недостаточно уделяют внимания фермерам - животноводам.

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

Анализ возможных причин, обусловивших низкий уровень производства основных продуктов питания в фермерских хозяйствах края, позволил на первое место поставить недостаточно высокий уровень использования ресурсного потенциала, в частности, земельных угодий. На низкую эффективность использования земли указывает и тот факт, что доля продукции фермеров в общем производстве всех категорий хозяйств ниже, чем их удельный вес в посевах. Это объясняется все теми же причинами, на которых мы подробнее останавливались ранее.

В последние годы происходит отказ ряда фермеров на земельные наделы. Здесь прослеживается определенная закономерность: наибольшее число фермеров возникает в сельских административных районах, расположенных в более благоприятных природно-экономических условиях. В засушливых районах, в зонах рискованного земледелия фермерство развивается медленнее. Эту тенденцию мы выявили, изучая экономическое положение различных форм хозяйствования, особенно в Арзгирском и Нефтекумском районе, наиболее засушливых в крае. Здесь крестьяне предпочитают коллективные формы хозяйствования, которым легче выжить в тяжелейших природных условиях, и поэтому массового развития фермерства здесь нет. В этих районах всего 350 фермеров. Анализ их хозяйственной деятельности показывает, что настоящими товаропроизводителями, осуществляющими свою деятельность с элементами расширенного воспроизводства, являются около 10% и то благодаря семейно-родственному характеру трудовых коллективов. Следует отметить, что в этих районах не распался ни один колхоз, более того, в большинстве сел из коллективных хозяйств вышло минимальное количество работников для образования фермерских хозяйств. Фермерами стали в основном специалисты распавшихся или упраздненных организаций, у которых были определенные возможности по приобретению земли, сельскохозяйственной техники.

Изучение возможных причин, вызвавших у крестьян желание отказаться от собственной земли позволяет выделить следующие: несовершенство финансово-кредитного механизма, налоговой системы, низкий уровень квалификации фермеров, слабая техническая оснащенность и многое другое.

В качестве одной из основных причин является несовершенство законодательной базы, что обуславливает правовую незащищенность индивидуальных фермеров, не позволяет им с уверенностью пользоваться поддержкой государства, это связано, прежде всего, с отменой льготного кредитования, которая привела значительную часть из них к финансовому краху. Наши исследования показывают, что в Ставропольском крае фермерский сектор в современных условиях для успешного его развития требует вложений инвестиций в 3–4 раза больше, чем при ведении крупнотоварного производства. При решении вопросов формирования этого сектора следует учитывать их экономическую эффективность.

В рекомендациях АККОР и Минсельхоза России (2004 г.) выделено три основных направления государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств [2].

Первое. Для начинающих КФХ и малых предприятий устанавливается стартовая поддержка, во-первых, в форме субсидий на строительство объектов инженерной инфраструктуры и животноводческих помещений, во-вторых, путем создания гарантированных фондов для финансового обеспечения кредитов, предоставляемых коммерческими банками.

Второе. На действующие КФХ и малые предприятия распространяются все виды поддержки, предусмотренные для сельхозтоваропроизводителей: субсидирование процентных ставок при получении кредитов в коммерческих банках, представление техники в лизинг по льготной государственной программе, субвенции по государственной программе «Плодородие» и др.

Третье. Введение субсидий и субвенций на становление кооперативных организаций финансово-экономической инфраструктуры и консультативных служб для работы с субъектами малого предпринимательства.

В целях более эффективного развития фермерских хозяйств в наращивании объемов сельскохозяйственного производства, полагает целесообразным, обратить внимание на решение следующих вопросов:

- необходимо объединение этих хозяйств в сельскохозяйственные кооперативы;
- сельскохозяйственные угодья, закрепленные за фермерским хозяйством, должны использоваться только в целях сельскохозяйственного производства;
- использовать возможности для создания фермерских хозяйств на базе личных подсобных хозяйств;
- реальная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств, как и других секторов экономики села.

В этой связи можно говорить о том, что фермерский сектор экономики в перспективе не сможет в полной мере конкурировать с крупнотоварным производством. В структуре производства сельскохозяйственной продукции к 2010 г. он займет не более 10–12%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития многоукладной экономики аграрного сектора России. – М., 1993. 47 с.
2. Федеральный закон от 24.07.2002 г. «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Сельская жизнь. 2002. № 57.

ГРЕЯСОВА Е.А.

К ВОПРОСУ О СПЕЦИФИКЕ И ПРОТИВОРЕЧИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕКРЕАЦИОННОМ РЕГИОНЕ

Предпринимательство, как инициативная самостоятельная деятельность хозяйствующих субъектов, направленная на получение прибыли, оказывает существенное влияние на состояние и динамику современной рыночной экономики, одновременно являясь ее естественным продуктом. Оно не только обеспечивает конкурентоспособность национальной системы хозяйства, но и создает социальную опору демократическому устройству государства, формирует широкий слой творческих, инициативных и предприимчивых граждан.

Высокоразвитый предпринимательский сектор характеризует наличие в стране огромного количества различных предприятий во всех отраслях и сферах производства, которые по своим размерам подразделяются на крупные, средние и малые предприятия.

Крупный бизнес, как правило, сосредоточен в отраслях с высоким уровнем концентрации капитала и обобществления производства. Этот вид бизнеса объективно определяет экономическую и производственно-техническую мощь страны. В целях самосохранения и дальнейшего развития в современных условиях крупные предприятия, с одной стороны, тяготеют к интеграции и кооперации с отечественным средним и малым бизнесом, а, с другой, – объединяются в международные структуры с целью завоевания внешних рынков.

В свою очередь деятельность среднего бизнеса в большей мере зависит от внутренней экономической конъюнктуры. Она, прежде всего, направлена на наполнение национально-го и региональных рынков товаров и услуг.

Сектор малого предпринимательства, характеризующийся невысокой степенью концентрации производства, образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих преимущественно на местных рынках, непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг (в Российской Федерации малый бизнес на 75–90% использует местные ресурсы и на 68–95% удовлетворяет потребности местного рынка [2, с. 31]).

В то же время, в каждой отрасли производства и в каждом регионе предпринимательство имеет свои особенности, как по соотношению его размеров и форм, так и по функциональной направленности бизнеса.

Поэтому, общие для всего российского предпринимательства проблемы развития по-разному проявляются в отдельных регионах страны – в силу различия экономических, политических и организационных предпосылок деятельности хозяйствующих субъектов. Это обстоятельство важно иметь в виду при разработке программ регулирования и стимулирования развития предпринимательства, применительно к региональным условиям и сферам деятельности.

Отличительной особенностью сферы предпринимательства в рекреационных регионах России является преобладание и сочетание в ее организационной структуре форм среднего и малого бизнеса, что обусловлено низким уровнем обобществления производства в этой сфере и специализацией хозяйствующих субъектов на предоставлении рекреационных услуг, персонифицированных по своему характеру, с учетом индивидуальных потребностей и состояния здоровья рекреантов.

Например, в рекреационном эколого-курортном регионе Кавказские Минеральные Воды (КМВ) сложилась следующая структура предпринимательства.

Средние предприятия функционируют в основном в курортной сфере, а за ее рамками – в гостиничном хозяйстве и пищевой промышленности, занимаясь розливом и транспортировкой минеральной воды, выпуском мясной, молочной продукции и хлебобулочных изделий, других продуктов питания для рекреантов и местных жителей.

Малые предприятия заполняют нишу бытового обслуживания, торговли, общественного питания и т.п. Однако, эта сфера предпринимательства только начинает развиваться и, судя по официальным статистическим данным, она еще относительно слаба, даже по российским меркам. Например, в настоящее время в регионе КМВ на 10000 жителей (без учета рекреантов) приходится лишь 40 малых предприятий, тогда как в России в целом этот показатель составляет 78,8 [3, с. 17], то есть почти вдвое выше.

Если же обратиться к практике экономически развитых стран мира, то она свидетельствует о том, что в этих странах, в число которых в ближайшем будущем должна будет войти Россия, количество малых предприятий в расчете на 10000 населения колеблется от 450 в странах Европейского Союза до 742 в Соединенных Штатах Америки [11, с. 66].

Таким образом, на данном этапе становления цивилизованной рыночной экономики в России, степень развития малого предпринимательства в рекреационной сфере крайне мала, что ограничивает возможности удовлетворения растущих потребностей отечественных и зарубежных рекреантов.

Сказанное выше вовсе не означает, что в регионе Кавказских Минеральных Вод вовсе не наблюдается рост количества малых предприятий. Так, с 2000 по 2006 годы число официально зарегистрированных малых предприятий в регионе увеличилось на 43% и составило на начало 2007г. – 5062 предприятия [8, с. 357; 9]. При этом, в ряде городов КМВ малое предпринимательство обеспечивает более половины налоговых поступлений, рабочих мест и объема местного производства.

Статистика показывает, что наиболее привлекательной для малых предприятий региона является сфера нематериального производства. Так, в настоящее время 60,8% малых предприятий региона КМВ работают в сфере торговли и общественного питания, тогда как в промышленности и строительстве – только 20,2% [7, с. 124]. Это естественно для региона с рекреационной направленностью, так как сферы торговли и общественного питания призваны удовлетворять соответствующие потребности рекреантов, прибывающих на территорию региона с целью отдыха и лечения.

Однако вызывает беспокойство тот факт, что доля малых предприятий, функционирующих непосредственно в сфере здравоохранения и рекреации на территории КМВ, состав-

ляет лишь 2,5–3% от их общего числа [12, с. 262], что явно противоречит рекреационной специализации региона.

Это свидетельствует о недостаточном уровне развития малого предпринимательства в сфере специализации региона – рекреации. Данное противоречие тем более очевидно, если учесть, что даже в среднем по России доля малых предприятий рекреационной и оздоровительной сфер составляет около 3% от их общего количества [8, с. 348, 349].

В то же время, именно малое предпринимательство, в силу присущих малому бизнесу гибкости и оперативности, способно эффективно удовлетворять персонифицированные потребности, в разряд которых входят потребности потребителей рекреационных услуг.

Не случайно, Президент РФ Д. Медведев, касаясь важной составляющей рекреационной деятельности – туризма, подчеркнул, что туристический бизнес – это та сфера деятельности, в которой малый бизнес может найти отличное применение [4].

Это замечание справедливо и для сферы рекреации в целом, поскольку в данной отрасли эффект масштаба может играть отрицательную роль. Напротив, лишь специализированный индивидуальный подход к рекреантам способен наиболее полно удовлетворить их нужды и потребности, обеспечить результативное сотрудничество между производителем рекреационной услуги и ее потребителем.

В данном отношении заслуживает внимания опыт Краснодарского края, где малое предпринимательство рекреационного типа развито весьма широко. Если в регионе КМВ на 10000 жителей приходится всего 2,7 малых предприятий рекреационной направленности, то в городе-курорте Сочи этот показатель составляет около 22 малых предприятий [6, с. 35, 36], т.е. в 8 раз больше. Основным направлением развития малого предпринимательства в г. Сочи являются мини-гостиницы, емкость которых оценивается в 250 тыс. человеко-мест. Высоким темпам развития предпринимательства в Краснодарском крае в целом и в г. Сочи, в частности, способствует, прежде всего, создание государственной службы «одного окна». Эта служба осуществляет оперативную регистрацию бизнеса, сопровождение инвестиционных проектов, подготовку документов для получения земельных участков, лицензирование деятельности предприятий и предпринимателей, других разрешительных документов и т.д.

Опыт Краснодарского края может быть полезен и для региона КМВ, который по рекреационному потенциалу не уступает сочинскому курорту.

Перспективным направлением взаимодействия администраций городов-курортов КМВ с субъектами малого предпринимательства представляется стимулирование развития рекреационной направленности их деятельности, ориентированной, прежде всего, на оказание услуг отдыхающим и туристам: комфортное размещение в гостиницах и пансионатах, разнообразие и высокое качество лечебных услуг и пр. В сопутствующих сферах востребованными являются услуги общественного питания, производство сувениров, товаров курортного ассортимента, народных промыслов, индустрии развлечений, экскурсионно-туристического обслуживания и т.п.

Основные противоречия и препятствия на пути развития предпринимательства в регионе КМВ относительно недавно были выявлены специалистами, принимавшими участие в разработке «Стратегии социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод» [10, с. 210].

Вывод этих специалистов подтверждает мнение В.В. Путина о том, что одним из главных тормозов развития малого бизнеса в России является «чрезмерное административное давление» [1]. По данным опроса предпринимателей региона дальнейшее развитие малого бизнеса на КМВ сдерживается и рядом других факторов, в числе которых: узость земельного рынка, трудности в привлечении заемных финансовых ресурсов, износ инженерной инфраструктуры, отсутствие гарантий прав собственности.

Сдерживает развитие предпринимательства на территории КМВ и отсутствие современной рыночной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, системы консультационной поддержки и обучения предпринимателей, повышения их квалификации).

Для решения проблемы развития предпринимательства в рекреационном регионе необходимо комплексное совершенствование условий функционирования субъектов малого

бизнеса, основанное на разработке и реализации федеральных и местных программ поддержки предпринимательства, включающих как методы прямого, так и косвенного стимулирования.

К числу первоочередных мер в этом направлении следует отнести: ликвидацию административных барьеров и ослабление административного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства; обеспечение свободного доступа к финансовым ресурсам субъектов малого предпринимательства; оптимизацию налогообложения малого бизнеса; развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; формирование благоприятного образа предпринимателя и предпринимательской деятельности.

В то же время, как показывает отечественная практика, в более чем 90% случаев малое предприятие погибает из-за некомпетентности и низкого профессионализма предпринимателя, отсутствия или слабой проработки бизнес-плана и инвестиционной программы фирмы [5, с. 54]. В связи с этим, особого внимания требует проблема повышения качества предпринимательских ресурсов, кадровое обеспечение предпринимательства, которое можно значительно улучшить путем создания сети бизнес-инкубаторов и базовых образовательных центров по подготовке кадров для малого предпринимательства, организации краткосрочных курсов, стажировок, обучающих семинаров по вопросам экономики и финансов, менеджмента и предпринимательства для руководителей малых предприятий.

В то же время главное направление всей работы по стимулированию развития малого предпринимательства в рекреационном регионе видится в необходимости принятия комплекса экономических и административных мер по привлечению предпринимателей непосредственно в рекреационную сферу в соответствии с его функциональной спецификой и потребностями потребителей рекреационных продуктов и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Выступление В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года», 8 февраля 2008 года. Москва, Кремль. [Электронный ресурс]: http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml
2. Еваленко М. Потенциал малого предпринимательства и экономика российских регионов /Российский экономический журнал, 2003. № 9-10.
3. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе–марте 2007 года. – М., 2007.
4. Информационное агентство «Тюменская линия» [Электронный ресурс]: <http://www.regnum.ru/news/fd-ural/977423.html>
5. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в регионе. Сборник статей под ред. Проф. Е.А. Бондаренко. – В. Новгород: СПбГАУ, НовГУ, 2003.
6. Кончаков А.В. Управление регионом с выраженной специализацией в сфере услуг. Дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. - Москва, 2007.
7. Отчет о научно-исследовательской работе к «Стратегии социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод» (общеекономический, социальный и управленческий блоки). – СПб., 2006.
8. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб./Росстат. – М., 2007.
9. Состояние развития малого предпринимательства в Ставропольском крае, основные проблемы и пути их решения программными методами. 30.03.2006. [Электронный ресурс]: <http://firmsale.ru/news/1803.html>
10. Стратегии социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод. – Ессентуки, 2006.
11. Шестоперов А. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России. Вопросы экономики. 2001. № 4.
12. Экономика Ставропольского края: учебное пособие. – Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2007.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТ
В РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Одним из наиболее важных инструментов повышения результативности и эффективности бюджетных расходов является бюджетирование, ориентированное на результат. При этом в качестве основных его характеристик можно выделить: определенный социально-экономический эффект от предоставления бюджетных услуг, а также деятельности государства, мониторинг, контроль за достижением намеченных целей, обеспечение эффективности бюджетного планирования и управления.

В рамках бюджетирования бюджетные ассигнования должны распределяться в зависимости от достижения конкретных общественно значимых целей и в соответствии с приоритетами государственной политики. В то же время внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, в бюджетную практику субъектов Российской Федерации позволит оптимизировать ограниченные ресурсы регионального бюджета. На наш взгляд, среди проблем оценки эффективности управления бюджетными средствами в субъекте Российской Федерации особо следует выделить:

- отсутствие общепринятой терминологии эффективности бюджетного управления;
- применение разнообразных критериев оценки управления государственными (муниципальными) финансами с соблюдением единых принципов и подходов, отражаемых в нормативных правовых актах соответствующих уровней власти;
- необходимость ведения социологических опросов, мониторингов;
- недостаточная прозрачность деятельности субъектов бюджетного управления.

Особую остроту указанные вопросы приобретают в бюджетировании региональной сферы образования. Как известно, приоритеты политики в сфере образования, охватывающие компетенцию органов власти всех уровней, нашли отражение в таких документах, как «Федеральная программа развития образования» [5], «Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года» [3], «Федеральная целевая программа развития образования на 2006–2010 годы» [2]. Вместе с тем каждый субъект Российской Федерации имеет свои особенности, связанные с ситуацией в сфере образования, сложившейся на момент введения механизмов бюджетирования, ориентированного на результат, спецификой стратегии региональной системы образования.

То есть определение целей и задач образовательной политики на уровне региона, на наш взгляд, должно осуществляться на основе анализа конкретной ситуации на соответствующей территории, приоритетами в данной сфере.

В соответствии с федеральными приоритетами в сфере образования, а также опираясь на международный опыт внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, можно выделить следующие задачи в системе бюджетирования:

1. Обеспечение условий для предоставления качественного образования.
2. Обеспечение доступности качественных образовательных услуг.
3. Обеспечение ориентации образования на потребности рынка труда.
4. Создание условий для социальной адаптации выпускников учебных заведений.
5. Создание условий для раскрытия творческого потенциала детей.
6. Формирование условий для социальной адаптации детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

При этом в качестве инструментов, позволяющих создать условия для осуществления указанных задач, необходимо наличие педагогических кадров соответствующей квалификации; обеспечение образовательного процесса современной материально-технической базой, учебной литературой; внедрение в образовательный процесс новых технологий; формирование мотивации учащихся, направленной на успешное обучение; наличие связи образовательных учреждений с потенциальными работодателями.

Введение механизма бюджетирования, ориентированного на результат в региональную сферу образования связано в первую очередь разграничением полномочий между российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в сфере образования, а также определением полномочий, закрепленных за региональным органом управления образованием. В соответствии с этим представляется необходимым выделить ряд особенностей, характеризующих такое разграничение.

Во-первых, в полномочия субъектов Российской Федерации включаются деятельность по организации предоставления образовательных услуг, а также контрольно – надзорные функции, часть которых являются полномочиями Российской Федерации, переданных для осуществления на региональные уровни. Это, в частности, осуществление надзора и контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации в области образования, исполнением федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований образовательными учреждениями независимо от форм собственности, а также за деятельностью органов местного самоуправления в сфере образования. При этом в осуществлении данных функций могут возникать определенные противоречия.

Во-вторых, в большей части результативность образовательных услуг является итогом совместной деятельности региональных и муниципальных властей. Тем самым оценка воздействия на результат каждого уровня власти в отдельности является достаточно сложной. Согласно ФЗ «Об образовании» [1], к компетенции органов государственной власти субъекта Российской Федерации относится обеспечение государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях, посредством выделения субвенций местным бюджетам в размере, необходимом для реализации основных общеобразовательных программ в части финансирования расходов на оплату труда работников общеобразовательных учреждений, расходов на учебники, учебные пособия, технические средства обучения, расходные материалы и хозяйственные нужды (за исключением расходов на содержание зданий и коммунальных расходов, осуществляемых из местных бюджетов) в соответствии с нормативами, установленными законами субъекта Российской Федерации.

При этом отметим, что субъекты Российской Федерации обеспечивают организацию предоставления начального, среднего и дополнительного профессионального образования, а также общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования по основным общеобразовательным программам в специальных образовательных учреждениях.

В-третьих, в компетенцию органов государственной власти субъекта Российской Федерации входит также деятельность, носящая социальный характер и направленная на предоставление образовательных услуг в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья, учреждениях для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, специальных учебно-воспитательных учреждениях открытого и закрытого типов, оздоровительных образовательных учреждениях, образовательных учреждениях для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи. В данном случае результативность подобной деятельности измеряется не только качеством предоставления образовательных услуг.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 года утвержден «перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [4].

Условно выделив из всех перечисленных в Перечне мероприятий бюджетное финансирование образования, можно сгруппировать показатели эффективности региональной сферы образования:

1. Объем валового регионального продукта.
2. Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по сравнению с предыдущим годом.

3. Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений образования к среднемесячной заработной плате работников, занятых в сфере экономики региона.
4. Уровень безработицы в среднем за год.
5. Удельный вес детей первой и второй групп здоровья в общей численности учащихся государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений.
6. Удельный вес лиц, сдавших единый государственный экзамен, в числе выпускников, участвовавших в едином государственном экзамене.
7. Доля выпускников государственных (муниципальных) учреждений начального и среднего профессионального образования, трудоустроившихся по полученной профессии в первый год, в общей численности выпускников.
8. Удовлетворенность населения качеством общего образования, начального и среднего профессионального образования (процент от числа опрошенных).
9. Доля детей, оставшихся без попечения родителей, – всего, в том числе:
 - переданных не родственникам (в приемные семьи, на усыновление (удочерение), под опеку (попечительство), охваченных другими формами семейного устройства (семейные детские дома, патронатные семьи);
 - находящихся в государственных (муниципальных) учреждениях всех типов.
10. Количество экземпляров библиотечного фонда общедоступных библиотек на 1000 человек населения.
11. Динамика налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.
12. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на содержание органов государственной власти и местного самоуправления в расчете на одного жителя региона.
13. Доля расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, формируемых в рамках программ, в общем объеме расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации (без учета субвенций на исполнение делегируемых полномочий).
14. Расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации в расчете на одного обучающегося:
 - на общее образование;
 - на начальное и среднее профессиональное образование.
15. Доля государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, переведенных:
 - на нормативное подушевое финансирование;
 - на новую (отраслевую) систему оплаты труда, ориентированную на результат;
16. Удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в том числе их информационной открытостью (процент от числа опрошенных).

Все представленные показатели для оценки эффективности бюджетного финансирования образования в регионе должны рассматриваться, на наш взгляд, в системной динамической взаимосвязи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266 (ред. от 01.12.2007).
2. Постановление Правительства РФ от 23.12.2005 № 803 (ред. от 24.03.2008) «О Федеральной целевой программе развития образования на 2006–2010 годы».
3. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2001 № 1756-р «О концепции модернизации Российского образования на период до 2010 года».
4. Указ Президента РФ от 28.06.2007 № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
5. Федеральный Закон от 10.04.2000 № 51-ФЗ (ред. от 26.06.2007) «Об утверждении Федеральной программы развития образования».

МАКОЕВ З.Т.

РЕНТНООРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНА И БИЗНЕС-СТРУКТУР

Неоднородная пространственная структура российской экономики, связанная с традиционно сильной зависимостью макроэкономической политики от механизма ее реализации на региональном уровне, обуславливают необходимость формирования конкурентного взаимодействия региона и бизнес-структур.

Изменение приоритетов в государственной региональной политике, переход от перераспределительного характера государственной поддержки регионов к регулирующим механизмам воздействия на конкурентоспособность региона, актуализируют поиск делегированных моделей взаимодействия региональных властей и бизнес-сообщества. Конкурентные факторы развития экономического пространства распределяются неравномерно, как между самими регионами, так и внутрирегиональных систем, порождая разнообразие моделей взаимодействия региональных властей и бизнес-структур.

В тоже время в условиях жестких бюджетных ограничениях «унитарного федерализма», при котором более 70% финансовых полномочий сосредоточено в центре – значительно сужается диапазон и выбор различных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки для региональных и местных властей, оказываемых бизнес-структурам. Переход на рельсы «конкурентного федерализма» и отказ от сверхжесткой централизации связан с предоставлением регионам экономической самостоятельности, что, в конечном счете, трансформирует инвестиционный ландшафт экономического пространства регионов.

Отсюда возникает острая необходимость исследования различных моделей взаимодействия региональных властей и бизнеса, как со стороны методов поддержки бизнес-структур, так и участия бизнеса в социальных программах региона и муниципалитетов. Поэтому теоретическое осмысление содержания, форм и тенденций развития конкурентных основ мезополитики, открывает путь к созданию многоуровневой системы взаимодействия региона и бизнес-структур.

Формы и механизмы взаимодействия региональных властей и бизнес-структур оказывает существенное влияние на конкурентное поведение фирм: их стимулы, инвестиционную активность, стратегию предприятий и деловой климат внешней среде.

На первоначальном этапе рыночных преобразований (начало 90-х) при слабости государственных институтов, система взаимодействий между региональными властями и бизнес-структурами хаотично включала в себя элементы прежней административной системы – при доминировании интересов крупного бизнеса. С 1999–2002 параллельно идут два процесса институционализации, с одной стороны – вертикали взаимодействия с регионами, а с другой – институционализация крупного, среднего и малого бизнеса. Данный период характеризуется относительным паритетом сил между властями и бизнес-структурами. Начиная с 2002 г. усиливается давление государства – избыточная система регулирования, что отражается в увеличении роста административных барьеров.

«Рентоориентированная» модель взаимодействия региональных властей и бизнес-структур, отражает перераспределительные механизмы извлечения административной ренты, которая вытекает из властных полномочий госорганов изменять «правила игры» функционирования экономических субъектов. При этом, если на первоначальном этапе рыночных реформ в рентоориентированной модели доминировали явные неформальные практики «патрон-клиентных» отношений между представителями власти и бизнес-структур, то на современном этапе отмечается явная формализация при снижении влияния неформальных отношений.

Исследования результативности государственного регулирования, направлены на изучение проблем рентоориентированного поведения, которые лежат в русле теорий общественного выбора [11]. С точки зрения данного подхода, государственные органы, устанавливающие «правила игры» экономических субъектов, не являются нейтральными агентами,

балансирующими интересы различных групп, а преследуют собственные интересы. При этом, государственные органы обладают сравнительными преимуществами перед другими группами специальных интересов за счет имеющихся у них властных полномочий, по изменению «правил игры». Именно в силу данных обстоятельств, государственное регулирование создает больше возможностей для вымогательства ренты со стороны чиновников и формирования перераспределительных механизмов рентных доходов в пользу бюрократии [2, 1].

Теоретические основы экономического анализа рентоориентированного поведения как крупного бизнеса, так и государства были заложены в работах американских экономистов неонинституционального направления.

Главная их идея заключалась в том, что коррупция появляется и растет, если существует рента, связанная с государственным регулированием различных сфер экономической жизни (введением экспортно-импортных ограничений, предоставлением субсидий и налоговых льгот предприятиям или отраслям, наличием контроля над ценами, политикой множественных валютных курсов и т.д.). При этом на коррупцию сильнее нацелены те чиновники, которые получают низкую зарплату. Позднее эмпирические исследования подтвердили, что масштабы коррупции снижаются, если в стране мало внешнеторговых ограничений, если промышленная политика строится на принципах равных возможностей для всех предприятий и отраслей, а также, если зарплата чиновников выше, чем у работников частного сектора той же квалификации.

Крупный бизнес – это не только объемы продаж, но также экономическое и политическое влияние через госструктуры, изменяющие функциональную направленность федеральных и региональных властных структур: «ресурсы крупного бизнеса (финансовые, лоббистские, информационные и др.) позволяют ему оказывать заметное воздействие на политические процессы на федеральном уровне и в регионах базирования» [3]. В последние два года влияние крупного бизнеса на федеральном уровне ушло в тень, но в регионах его экономические интересы активно лоббируются и обеспечиваются политическими средствами, усилилось его влияние и на процессы социального развития. Модель рентоориентированного поведения отражена на рис. 1.

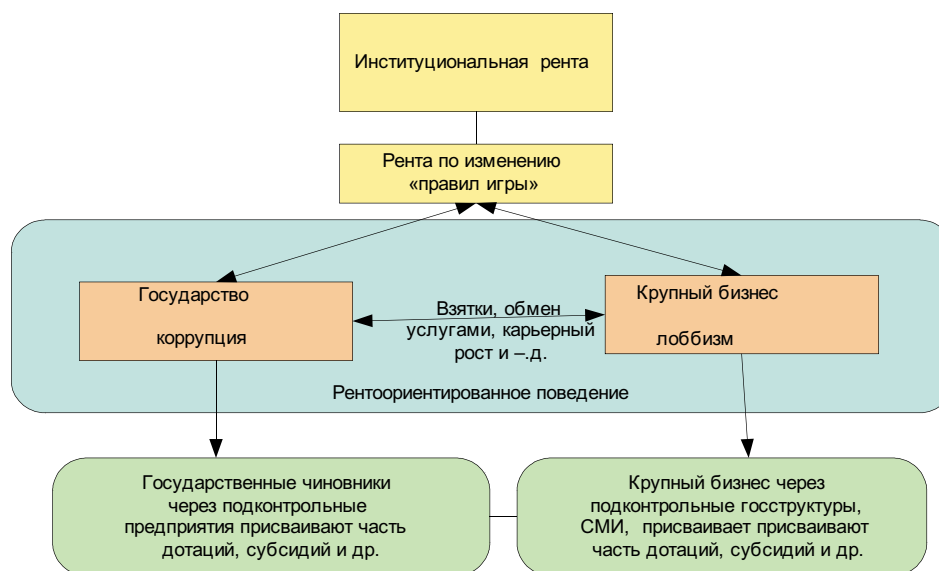


Рис. 1. Модель рентоориентированного поведения

Рентоориентированное поведение связано с несовпадением механизмов реализации и механизмов действия институциональной системы в целом, поэтому уничтожить рентоориентированное поведение невозможно. Размер рентоориентированного поведения показывает насколько институциональная система подвержена трансформации и дисфункции, чтобы выражать не целевые установки своего функционирования, а экономические интересы субъектов трансформации (будь то государство или крупные бизнес-структуры). Трансформация институтов, отражающих «правила игры» и является объектом торго

и сферой активного взаимодействия чиновников и бизнес-структур. Сам неформальный характер новых правил создает дополнительные издержки для их реализации, поэтому в конкуренции старых формальных и новых неформальных правил игры «выживают» лишь такие новые правила, использование которых обеспечивает сильные (а не чуть заметные) преимущества в сравнении с прежним укладом. Структура экономической преступности РФ в 2006 г. отражена на рис. 2.

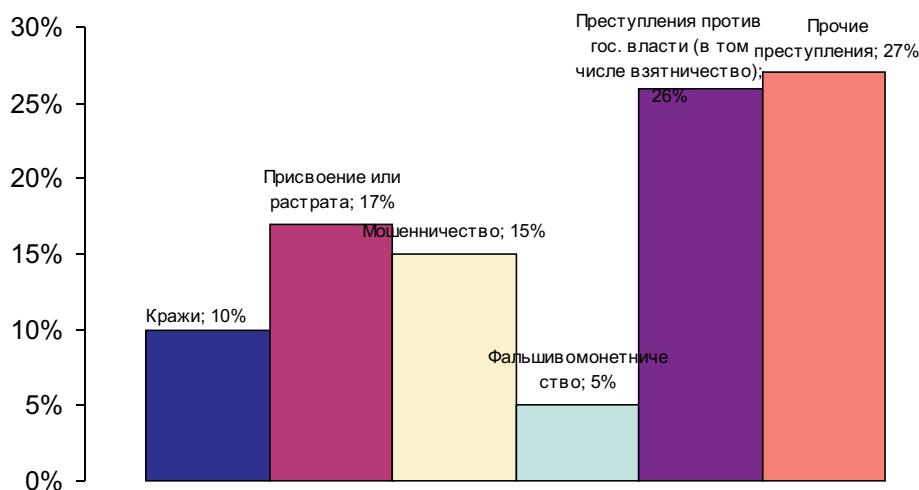


Рис 2. Структура экономической преступности в РФ (в 2006 г.) [4]

В исследованиях взаимоотношений государства и бизнеса в России, проводившихся в конце 1990 – начале 2000-х годов, можно выделить два смежных направления. В рамках одного из них обсуждаются вопросы поиска и извлечения ренты различными агентами, действующими на стороне бизнеса и государства, в рамках другого – возможности и проблемы реализации промышленной политики.

Из числа относящихся к первому направлению наиболее известна модель, сформулированная в работах Дж. Хелмана и получившая дальнейшее развитие в исследованиях ЦЭФИР [10], которая описывает так называемый феномен «state capture», или «захвата государства». Возникновение данной модели возможно в условиях слабого государства, не способного противостоять влиянию частных групп интересов. Таким образом, она предполагает активное перераспределение ресурсов от государства к конкретным компаниям или бизнес-группам. Наличие и относительная распространенность указанной модели в России и странах СНГ применительно к крупному бизнесу были подтверждены целым рядом эмпирических исследований в конце 1990-х годов.

Общее укрепление государства и еще более заметная бюрократическая консолидация госаппарата в начале 2000-х годов создали условия для экстраполяции этой модели с регионального на федеральный уровень и использования ее по отношению не только к мелким, но и к крупным компаниям. В результате, сейчас можно говорить об альтернативной «state capture» модели «захвата бизнеса», наиболее ярким примером ее реализации стало «дело ЮКОСа» [5, 7].

Своего рода дополнением такой практики рентоориентированного поведения стала модель «хватающей руки», сформулированная для России Т. Фраем и А. Шляйфером, в противовес модели «помогающей руки» государства, которая в разных формах реализовалась в странах ЦВЕ и Китае [8]. Модель «хватающей руки» предполагает создание искусственных барьеров для ведения бизнеса, вынуждающих предпринимателей, прежде всего мелких и средних, платить взятки чиновникам [9].

Анализ тенденций приемлемости, масштабов и конкретных форм реализации практики лоббирования, государственного регулирования деятельности предприятий, интенсивности и форм поддержки предприятий со стороны властей показывает, что доля лоббирования в качестве приемлемой практики в 2007 г. снизилась, по отношению к 2000 г. Данные опроса о лоббировании приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Является ли лоббирование приемлемой практикой
в отстаивании интересов бизнеса?**

	Сфера деятельности фирмы								
	Промышленность					Услуги			
	Группировка по численности					Группировка по численности			
	до 200	201–500	501–1000	более 1000	Всего в выборке	до 50 чел.	51–150	151 и более	Всего в выборке
<i>Является ли лоббирование приемлемой практикой в отстаивании интересов бизнеса?</i>									
2007									
да	24,2	13,0	20,5	10,0	19,5	20,3	19,0	14,9	18,0
скорее, да	31,1	43,5	50,0	52,5	39,7	43,0	31,6	44,8	40,0
скорее, нет	23,5	23,9	15,9	20,0	21,8	15,2	22,8	21,8	20,0
нет	11,4	8,7	6,8	12,5	10,3	11,4	12,7	10,3	11,4
затрудняюсь ответить	9,8	10,9	6,8	5,0	8,8	10,1	13,9	8,0	10,6
2000									
да	27,1	35,8	31,1	38,9	31,9	19,5	33,3	35,4	29,3
скорее, да	36,4	28,3	46,7	35,2	36,3	45,5	43,9	34,1	40,9
скорее, нет	11,0	11,3	4,4	14,8	10,7	16,9	10,6	12,2	13,3
нет	5,1	7,5		1,9	4,1	3,9	1,5	4,9	3,6
затрудняюсь ответить	20,3	17,0	17,8	9,3	17,0	14,3	10,6	13,4	12,9

Как видно из табл., в качестве приемлемой практики, лоббирование в 2007 по сектору промышленности и услуг составило 37,5%, в то время как данный показатель в 2000 г. составил 61,2%. Это изменение в основном произошло за счет заметного сокращения однозначных ответов «да» и уменьшения числа затруднившихся с ответом – с перераспределением этих голосов в пользу ответов «нет» и «скорее, нет».

Аналогичные тенденции наблюдались и в ответах респондентов на вопросы о практике лоббирования на разных уровнях власти (федеральной, региональной, местной), данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Практика лоббирования на разных уровнях власти

	Сфера деятельности фирмы								
	Промышленность					Услуги			
	Группировка по численности					Группировка по численности			
	до 200	201–500	501–1000	более 1000	Всего в выборке	до 50 чел.	51–150	151 и более	Всего в выборке
<i>При разработке органами власти новых законов и нормативных актов, важных для вашего бизнеса, пытается ли ваше предприятие оказывать влияние на их содержание, принимаемых</i>									
2007									
Федеральными органами власти	12,1	15,2	27,3	32,5	18,3	6,3	12,7	20,7	13,5
Региональными органами власти	17,4	17,4	25,0	45,0	22,9	7,6	13,9	19,5	13,9
Местными органами власти	18,9	32,6	29,5	47,5	27,5	10,1	22,8	19,5	17,6
2000									
Нормативные акты федеральных органов власти	9,3	13,2	31,1	48,1	21,5	7,8	7,6	28,0	15,1
Нормативные акты региональных органов власти	17,0	29,2	34,2	64,6	31,3	11,1	12,7	37,1	20,1
Нормативные акты местных органов власти	20,3	30,2	31,1	57,4	31,5	16,9	19,7	39,0	25,8

Как видно из табл. в 2007 году в сравнении с 2000 годом, сохранилась тенденция максимального лоббирования интересов бизнес-структур на местном уровне 45,1%, затем региональном 38,6% и еще меньше – на федеральном уровне 31,8%. Однако, обращает на себя внимание то, что в 2000 г. аналогичные показатели влияния бизнес-структур на содержание новых законов и нормативных актов, принимаемых федеральном уровне составили – 36,6%, на региональном – 51,4%, на местном – 57,3. В целом сократилась доля компаний, которые пытаются влиять на содержание законов и нормативных актов на всех уровнях власти, однако в числе таких компаний высока доля крупных бизнес-структур.

«Рентоориентированная» модель взаимодействия региональных властей и бизнес-структур, отражает перераспределительные механизмы извлечения административной ренты, которая вытекает из властных полномочий госорганов изменять «правила игры» функционирования экономических субъектов. При этом, если на первоначальном этапе рыночных реформ в рентоориентированной модели доминировали явные неформальные практики «патрон-клиентных» отношений между представителями власти и бизнес-структур, то на современном этапе отмечается явная формализация при снижении влияния неформальных отношений.

Таким образом, несмотря на то, что применение модели рентоориентированного поведения снизилось в 2007 г. по отношению к 2000 г., отсутствие эффективных механизмов защиты прав собственности, использование коррупционных механизмов и механизмов лоббирования в крупных бизнес-структур, массовое распространение неформальных отношений при взаимодействии региональных властей и бизнес-структур дает возможность избирательного применения рентоориентированного поведения, в качестве механизма снижения давления государства на бизнес, а определенной части чиновников, как механизма реализации личных интересов. Избыточность регулирования при отсутствии механизмов контроля за соблюдением правовых норм формирует модель рентоориентированного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. – М., Инфра-М, 2005.
2. Заостровцев А. Поиск ренты и потери общества. Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, № 2, 1996.
3. Паппэ Я.Ш. Новая субъектность российского крупного бизнеса (2002–2003 гг.) // Доклад в Московском центре Карнеги 28 мая 2003 г. С. 3.
4. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. – М.: Росстат. 2007.
5. Яковлев А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Мир России. 2003. Т. XII, № 4, с. 44–88;
6. Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11.
7. Яковлев А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3, № 1, с. 27–52.
8. Fryc T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // The American Economic Review. Vol. 87, № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1997), p. 354–358.
9. Johnson S., Kaufman D., Shleifer A. The Unofficial Economy in Transition // Brooking Papers on Economic Activity. 1997. № 2.
10. Hellman J., Jones G., Kaufman D. Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies: Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference. Washington, D.C., 2000, April 18–20; Slinko I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. Laws for Sale: Evidence from Russia // American Law and Economics Review. 2005. Vol. 7, № 1, pp. 284–318.
11. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopoly and Theft, Western Economic Journal, vol. 5, 1967, pp. 224–232.

КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

Одной из важнейших современных мировых тенденций является стремление к созданию социально-ориентированной экономики. Об этом свидетельствует появление таких понятий, как социальная ответственность бизнеса, а также тот факт, что, начиная с 70-х годов XX века, в большинстве развитых стран мира был взят курс на качественное изменение подходов к построению системы местного самоуправления и функционированию экономики муниципальных образований. Данный факт приобретает исключительную значимость, если учесть, что порядка 70% проблем, с которыми человеку приходится сталкиваться в своей повседневной жизни, решается именно на муниципальном уровне, посредством муниципального бюджета перераспределяется 20–40% ВВП, в структуре местной власти занято до 20–30% работающего населения, находится до 1/3 собственности городов и районов [2, с. 63]. Помимо этого, качество развития муниципальной экономики является одним из важных факторов социально-экономического развития региона.

Одной из проблем, которые, по мнению ряда ученых, сдерживают выход на уровень устойчивого социально-экономического развития региона, является проблема несбалансированности региональных бюджетов, которая, в свою очередь, возникает вследствие несбалансированности бюджетов муниципальных образований. Так, по данным исследователей, в настоящий момент в России донорами являются лишь порядка 4% от общей численности муниципальных образований [6, с. 39], тогда как, по мнению ряда исследователей, «наполняемость бюджетов разного уровня, разграничение полномочий и ответственности за принимаемые управленческие решения социальных, экономических и экологических проблем между органами федеральной, региональной и муниципальной власти способствуют достижению устойчивого развития региона» [1, с. 13]. В сложившейся ситуации, на наш взгляд, решение проблемы выхода на уровень устойчивого регионального развития следует искать в плоскости модернизации экономики муниципальных образований.

В настоящий момент местное самоуправление в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ, предоставляющим потенциальные возможности для создания экономически и социально эффективной системы местных органов власти. Однако для успешного построения подобной системы важно выделить проблемы, которые сдерживают эффективное развитие экономики на муниципальном уровне. С этой целью нами был проведен анализ стартовых условий развития муниципальных образований на примере трех муниципальных районов Ростовской области по схеме, представленной в методических рекомендациях по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования [3].

Анализ, проведенный по указанной схеме, позволил выявить, что в настоящий момент существуют две базовые проблемы, сдерживающие выход на уровень устойчивого развития территории:

1. Низкий качественный уровень управления, выражающийся в отсутствии системы мотивации эффективной деятельности, недостаточном качестве и объемах предоставляемых населению муниципальных услуг.
2. Недостаток собственных ресурсов развития. Данный фактор является особенно актуальным в условиях реализации Федерального закона № 131-ФЗ, согласно которому на уровень местного самоуправления передан ряд полномочий, осуществление которых зачастую не обеспечивается за счет собственных ресурсов.

По нашему мнению, выделенные проблемы не могут быть рассматриваемы по отдельности, поскольку это может привести к недостижению необходимого эффекта, и потому требуют комплексного подхода к их решению.

В связи с этим, автором была разработана концепция инновационного развития муниципального образования, в рамках которой возможно решение обеих указанных проблем.

Предлагаемая автором концепция базируется на внедрении двух базисных стратегий:

1. *Изменение подходов к построению системы местного самоуправления, основанное на внедрении принципов «нового менеджизма» и партиципаторной демократии.* На наш взгляд, создание системы местного самоуправления на базе современных мировых концепций позволит сделать систему более гибкой и ориентированной на результат – максимальное удовлетворение потребностей путем повышения качества и объемов предоставляемых населению муниципальных услуг. Практика показывает, что внедрение подобных механизмов в нашей стране не только возможно, но и необходимо и позволяет без значительного роста затрат достигнуть ощутимых результатов (в качестве примера можно привести итоги пилотного проекта Всемирного банка «Местное самоуправление и гражданское участие в современной России»). Помимо этого, построение системы местного самоуправления, ориентированной на результат позволит создать систему мотивации для повышения эффективности деятельности местных органов власти, что очень важно для успешной реализации мероприятий рассматриваемой концепции.

2. *Изменение стратегии экономического развития муниципального образования путем проведения активной инвестиционной политики.* Реализация данной стратегии потребует формирования на территории муниципального образования благоприятного инвестиционного климата, а также активной поддержки со стороны всех органов власти и, в первую очередь, желания органов местного самоуправления эффективно развивать вверенную им территорию.

По мнению автора, внедрение данных стратегий должно происходить параллельно, поскольку в противном случае, как было отмечено выше, необходимый эффект не будет достигнут.

Реализация указанных стратегий предполагает проведение следующего комплекса мероприятий:

1. По блоку «Изменение стратегии управления муниципальным образованием на основе внедрения принципов «нового менеджизма» и партиципаторной демократии»:
 - изменение функций органов местного самоуправления;
 - повышение гражданской активности местного сообщества;
 - стимулирование активной работы местных органов власти по повышению благосостояния населения.
2. По блоку «Изменение стратегии экономического развития муниципального образования на основе проведения активной инвестиционной политики»:
 - оценка имеющихся ресурсов (оценка стартового социально-экономического потенциала муниципального образования);
 - определение нормативов;
 - прогнозирование устойчивого развития территории;
 - разработка стратегии проведения активной инвестиционной политики на основе анализа результатов прогнозирования.

Указанные мероприятия должны базироваться на принятии следующих нормативно-правовых актов:

1. По блоку «Изменение стратегии управления муниципальным образованием на основе внедрения принципов «нового менеджизма» и «партиципаторной демократии»:
 - закон, определяющий и закрепляющий права граждан;
 - закон об ответственности и подотчетности органов местного самоуправления перед местным населением;
 - формирование и законодательное закрепление системы стимулирования повышения эффективности деятельности местных органов власти.
2. По блоку «Изменение стратегии экономического развития муниципального образования на основе проведения активной инвестиционной политики»:
 - разработка на местном уровне нормативно-правовых актов, призванных повысить степень инвестиционной привлекательности территории;
 - закрепление механизма страхования инвестиционных рисков.

В качестве индикаторов (показателей) эффективности проводимых преобразований предлагается применять следующие:

1. По блоку «Изменение стратегии управления муниципальным образованием на основе внедрения принципов «нового менеджеризма» и «партиципаторной демократии»:
 - повышение прозрачности деятельности местной власти;
 - повышение объемов и качества предоставляемых населению услуг и пр.
2. По блоку «Изменение стратегии экономического развития муниципального образования на основе проведения активной инвестиционной политики»:
 - повышение эффективности деятельности предприятий различных отраслей экономики муниципального образования;
 - повышение благосостояния населения: снижение безработицы, увеличение доходов и пр.

Следует отметить, что разделение индикаторов по блокам носит достаточно условный характер, поскольку, как было показано ранее, реализация базовых стратегий концепции создает аккумулирующий эффект.

Конечным итогом проводимых преобразований должны стать выход на уровень устойчивого социально-экономического развития муниципального образования и минимизация территориального социально-экономического риска.

Для успешной модернизации системы управления, основанной на принципе «нового менеджеризма» автор предлагает использовать систему, успешно применяемую в Великобритании с 1999 года. В данной стране был разработан ряд моделей, призванных повысить качество деятельности органов местной власти:

1. Модель «Превосходство в работе», основанная на анализе возможностей организации и результатов ее деятельности при постоянной ориентации на стратегические ценности, что позволяет повысить эффективность работы;
2. «Знак Хартии» – награждение учреждений общественного сектора в целях стимулирования повышения качества их услуг на основе самооценки и независимого аудита;
3. «Инвестиции в персонал» – разработка национальных стандартов и методик, призванных повысить эффект от вложения средств в обучение и развитие персонала;
4. Модель ISO-9000 – методы обеспечения эффективности рабочих процессов и документооборота на основе управления качеством;
5. «Программа совершенствования местного управления» – процесс экспертной оценки слабых и сильных сторон в работе органов местного самоуправления [5].

Прогнозирование устойчивого развития муниципального образования, на наш взгляд, целесообразно производить с применением нормативно-ресурсного метода.

Выбор методики прогнозирования обусловлен тем, что из всего многообразия существующих методов при долгосрочном прогнозировании устойчивого развития региона и муниципального образования в основном применяются два метода: поисковый и нормативно-ресурсный.

Поисковый метод основан на экстраполяции сложившихся тенденций на прогнозный период.

Суть нормативно-ресурсного метода заключается в том, что с его помощью составляется некоторое вероятностное описание возможных альтернативных сценариев достижения поставленной цели, которое включает в себя проведение мероприятий по реализации этих сценариев исходя из имеющихся ресурсов и заранее установленных пропорций.

Процесс составления прогноза включает в себя 5 основных этапов:

1. Сбор и обработка статистической информации за отчетный период.
2. Составление сценария развития муниципального образования на прогнозируемый период.
3. Составление сценарной карты прогноза.
4. Запуск процесса прогнозирования
5. Оценка результатов, полученных в процессе прогнозирования и соответствующая корректировка сценария с последующим выбором наиболее оптимального варианта развития муниципального образования.

В процессе прогнозирования используется три исходных массива данных:

1. Входные данные (показатели). Данная группа показателей характеризует базовые условия развития муниципального образования в предпрогнозный период.
2. Сценарные условия прогнозирования, включающие нормативы уровня жизни, бюджетных доходов и расходов, динамику численности и состава населения и т.д.
3. Выходные данные (показатели). В данную группу показателей входят оценка динамики мощностей инженерной и социальной инфраструктуры, стоимости и социально-экономической отдачи основного капитала коммерческих организаций, а также прогноз уровня доходов населения и бюджета муниципального образования.

Выходными (оценочными) показателями являются интегральный индекс уровня устойчивого развития муниципального образования (соотношения прогнозной и нормативной стоимости активов) и обратный ему показатель – уровень территориального социально-экономического риска [4].

В целях автоматизации процесса прогнозирования коллективом сотрудников ГНУ ВНИ-ИЭиН при участии автора данной статьи разработано программное средство For-SD-Country, позволяющее получать комплексный прогноз социально-экономического развития исследуемой территории, а также интегральный индекс уровня устойчивого развития муниципального образования и обратный ему показатель – уровень территориального социально-экономического риска.

Прогноз составляется по двум вариантам сценария:

- инерционный – основан на экстраполяции существующих тенденций в будущий период без привлечения дополнительных ресурсов;
- инновационный – предусматривает проведение активной инвестиционной политики;

При оценке допустимости территориального социально-экономического риска авторы руководствовались следующим критерием (по методике рейтингового агентства «Эксперт РА»): минимальный риск соответствует значению данного коэффициента до 10%, средний риск – интервалу 10...25%, умеренный риск – в интервале 25%...50%, высокий риск – в интервале от 50 до 75%, очень высокий – более 75%.

На основе Методических рекомендаций по определению годового экономического эффекта от использования результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ нами был определен эффект от внедрения НИР по формуле, предназначенной для выявления доли лицензиара в прибыли лицензиата:

$$\mathcal{E} = [K_n \cdot \text{ЧДД}_T / (1+E)^T] - C_n; \quad (1)$$

где: ЧДД_T – приведенный экономический эффект от применения методики и программного средства за счет ускорения процесса частно-государственного партнерства и оптимизации уровня капитальных расходов бюджетов всех уровней, идущих на развитие сельских территорий, за 5 лет – 75 млн руб.; E – коэф. приведения – 0,1; T – число лет – 5; K_n – доля науки в эффекте – 0,25; C_n – сумма затрат на внедрение НИР – 4,5 млн руб.

Подставив данные в формулу (1), получим: $\mathcal{E} = [0,25 \cdot 75 / (1+0,1)^5] - 4,5 = 7,14$ млн руб. на один муниципальный район Южного федерального округа Российской Федерации. Экспериментальные расчеты, проведенные на базе муниципальных районов двух субъектов, входящих в ЮФО (Карачаево-Черкесская республика и Ростовская область), показали, что при условии проведения активной инвестиционной политики возможен выход на уровень устойчивого социально-экономического развития муниципального образования, а также снижение уровня территориального социально-экономического риска до минимальной отметки (по рассмотренной ранее шкале рейтингового агентства «Рейтинг РА»).

Для успешной реализации рассматриваемой концепции инновационного развития муниципального образования, по мнению автора, необходимо, чтобы мероприятия концепции нашли свое отражение в рамках программы социально-экономического развития муниципального образования, формируемой местными органами власти. В то же время, для обеспечения единства и целостности региональной экономической политики, необходимо, чтобы реализация концепции была прописана в рамках стратегии устойчивого развития региона, а также в рамках программы его социально-экономического развития. Автором

предложен организационно-экономический механизм поэтапной реализации концепции в рамках программы социально-экономического развития муниципального образования.

Предлагаемый механизм, как и рассмотренная ранее концепция, для внедрения которой он предназначен, опирается на реализацию в рамках программы социально-экономического развития двух базисных стратегий и условно предполагает наличие трех основных этапов (их количество и временная протяженность, а также состав мероприятий могут варьироваться в зависимости от особенностей развития муниципального образования):

1. Подготовительный этап. На данном этапе предполагается реализация следующих изменений:

- 1.1. В рамках направления «Совершенствование системы местного самоуправления» – принятие определенных концепцией нормативно-правовых актов, предусматривающих закрепление прав граждан, ответственности перед ними местных органов власти, а также активная работа по включению населения в процессы управления.
- 1.2. В рамках направления «Развитие экономики муниципального образования» – формирование благоприятного инвестиционного климата путем принятия необходимых нормативно-правовых актов, а также проведение анализа стартовых условий развития муниципального образования (служит базисом для определения возможностей и ограничений роста).

Таким образом, как следует уже из самого названия этапа, а также проводимых в его рамках мероприятий, на данном этапе формируется необходимый базис, на котором будут строиться все последующие изменения, что определяет исключительную важность данного этапа.

2. Этап базисных изменений. На данном этапе предполагается реализация следующих изменений:

- 2.1. В рамках направления «Совершенствование системы местного самоуправления»: – создание информационно-консультационной сети для местного населения, внедрение процедуры упрощения административных формальностей, формирование новых подходов к управлению; – внедрение системы управления, ориентированной на результат, активное взаимодействие с местным населением при решении возникающих проблем.
- 2.2. В рамках направления «Развитие экономики муниципального образования»: – составление прогноза устойчивого развития муниципального образования на основе нормативно-ресурсного метода и определение приоритетных направлений инвестиционной деятельности; – проведение мероприятий по инвестированию в выбранные по данным прогноза отрасли, развитие инженерной и социальной инфраструктуры.

Данный этап является ключевым во всем организационно-экономическом механизме, поскольку именно в его рамках осуществляются основные намеченные изменения.

3. Переходный этап. На данном этапе предполагается реализация следующих изменений:

- 3.1. В рамках направления «Совершенствование системы местного самоуправления» – оценка результатов инновационной деятельности, формирование целей развития системы местного самоуправления для реализации в рамках последующих программ.
- 3.2. В рамках направления «Развитие экономики муниципального образования» – сопоставление фактических показателей развития муниципального образования с прогнозными показателями, полученными с помощью программного средства ForSD-Country, корректировка проводимых мероприятий в соответствии с результатами сопоставления, постановка стратегических целей на перспективу.

Таким образом, третий этап не является заключительным, он является этапом подведения итогов, оценки результатов и корректировки проводимой политики, а его цель – переход к новому этапу в рамках составления и реализации следующей программы – отражена в самом названии этапа.

Следовательно, по мнению автора, предложенный организационно-экономический механизм реализации концепции инновационного развития муниципального образования позволит не только обеспечить постепенность внедрения изменений, но и даст возможность для своевременной корректировки получаемых результатов. Помимо этого, предусматривается возможность и подчеркивается необходимость продолжения внедрения мероприятий, направленных на обеспечение и поддержание устойчивого социально-экономического развития территории и по окончании действия данной программы (в рамках последующих программ). Подобный подход позволит развивать полученные положительные результаты и избежать ошибок при составлении программ социально-экономического развития в будущем.

Подводя итог всему вышесказанному, автор считает возможным говорить о том, что разработанная концепция, а также предложенные механизмы ее реализации в совокупности представляют собою целостную систему, позволяющую выявлять и анализировать проблемы, сдерживающие устойчивое развитие территории, рассматривать ее природно-ресурсный и социально-экономический потенциал, прогнозировать возможные варианты развития при реализации разных сценариев, а также практически внедрять мероприятия, направленные на обеспечение базовой цели – достижения устойчивого социально-экономического развития муниципального образования.

По мнению автора, в настоящий момент только подобный комплексный подход к анализу и решению проблем может быть по-настоящему действенным для создания в нашей стране современной, эффективно развивающейся социально-экономической системы, в рамках которой обеспечивается достойный уровень жизни для каждого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.В.* Пути совершенствования механизмов управления устойчивым социально-экономическим развитием региона. // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2007. Т. 5, № 4, часть 3.
2. *Гаврилов А.И.* Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования. – М.: Редакционно-издательский центр «Муниципальная власть», 2000.
4. Отчет о научно-исследовательской работе сектора институциональных условий сельского развития ГНУ ВНИИЭиН за 2007 год по теме: «Разработать методику и программное обеспечение прогнозирования уровня устойчивого развития сельских территорий на основе нормативно-ресурсного метода».
5. *Садлер Д., Лобанов В.* Повышение эффективности работы органов местной власти: опыт Великобритании. // Проблемы теории и практики управления, № 2, 2001.
6. Современные проблемы местного самоуправления и экономики территорий: Текст лекций/В.В. Кузнецов, М.В. Каймакова, Т.Е. Минякова, Р.Р. Гафуров, Е.В. Баландина; под общ. ред. В.В. Кузнецова – Ульяновск: УлГТУ, 2007.

БЕРЕЗИН В.С.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Общей целью формирования экономического механизма природопользования является установление и регулирование финансово-экономических отношений в области использования природных ресурсов и охраны окружающей среды между органами государственной власти, с одной стороны и природопользователями с другой. Понятие экономического механизма природопользования обычно формулируется с позиций обеспечения экологичес-

кой безопасности и мотивации соблюдения экологических требований, что является его приоритетными задачами. Однако, регулирование экономических отношений в области природопользования затрагивает более широкий круг задач, включая экономическую защиту государственных интересов в сфере природопользования, обеспечение условий для вовлечения природных ресурсов в хозяйственную деятельность, экономическую ответственность за изъятие и нанесение ущерба природным ресурсам, перераспределение доходов от их эксплуатации и т.п. в сочетании с применением экономических инструментов для достижения экологически сбалансированного развития [1].

Развитие рыночных отношений и глубокая структурная перестройка экономики России, затрагивающая все социально-экономические процессы, в том числе в области использования водных ресурсов определяют необходимость упорядочения финансовых взаимоотношений водопользователей с государственными органами управления на основе принципа платности водопользования. В связи с этим, предприятия коммунального, сельского хозяйства, промышленности, гидроэнергетики, водного транспорта, получая доход от продажи своей продукции и услуг, должны платить государству за использование в процессе производства товара водных ресурсы и тем самым участвовать в восстановлении водных объектов, компенсируя необходимые для этого затраты государства и других налогоплательщиков. При этом особое внимание в настоящее время уделяется экономическому стимулированию рационального использования воды, которое направлено на то, чтобы водопользователь был материально заинтересован в проведении водоохраных мероприятий и рациональном использовании водных ресурсов. Оно предусматривает применение льгот по различным направлениям:

- введение налоговых льгот при внедрении водосберегающих технологий и производств, осуществлении другой деятельности, обеспечивающей выполнение целей согласованных с государственными органами программ по восстановлению и охране водных объектов;
- установление повышенных норм амортизации активной части основных водохозяйственных и водоохраных производственных фондов, поскольку сложившаяся амортизационная политика не стимулирует внедрение современных технологий в водном хозяйстве;
- применение льготного кредитования предприятий, активно участвующих в выполнении программ по восстановлению, охране и рациональному использованию водных объектов, а также эффективно использующих полученные бюджетные средства.

Переход к рынку в водохозяйственном комплексе имеет свои серьезные трудности, обусловленные общим кризисным состоянием экономики: инвестиционный спад, инфляция, и т.п. Вместе с тем реализация рыночных отношений в водохозяйственном комплексе имеет свои особенности:

- ориентация водохозяйственных органов преимущественно на централизованное безвозвратное финансирование. В условиях ограниченности альтернативных источников это привело к свертыванию водохозяйственного строительства и другим негативным явлениям;
- несовершенство существующей законодательной базы по вопросам землепользования и водопользования, не обеспечивающее технологическую целостность и управляемость водохозяйственными системами;
- бессистемность реорганизации отрасли, обусловившая свертывание важнейших элементов отрасли как единого целого комплекса (проектные институты, строительные организации, базы стройиндустрии и т.д.).

Принятие Правительством Российской Федерации законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих введение платы за пользование водными объектами обеспечивает возможность образования за счет полученных средств федерального целевого бюджетного фонда восстановления и охраны водных объектов и перевод водного хозяйства на самофинансирование.

Анализ социально-экономических последствий введения платного водопользования показывает, что доля платежей за воду составит в себестоимости промышленной продукции до 0,5%, в производстве и поставке энергии – до 1%, в услугах коммунального хозяй-

тва – до 2%. Однако в орошаемом земледелии эта доля может составлять до 10%. Целевое использование средств, собранных в качестве платы за воду, позволит обеспечить мощную государственную поддержку мероприятий по улучшению водохозяйственной обстановки, восстановлению и охране водных объектов. Финансирование водохозяйственной деятельности в настоящее время осуществляется преимущественно из бюджетов субъектов РФ и, в меньшей степени, из федерального бюджета. С 2005 г. средства от водного налога поступают в федеральный бюджет, а затем в Росводресурсы для направления хозяйствующим субъектам, имеющим на балансе водохозяйственные объекты и гидротехнические сооружения. Общий объем бюджетного финансирования вырос почти в 4 раза, но реальных улучшений так и не принес. Реальные поступления средств от платы за пользование водными объектами существенно отстают от требуемых объемов финансирования водохозяйственной деятельности, постоянно возрастающих в результате инфляции, роста эксплуатационных затрат ввиду «старения» гидротехнических сооружений и по другим причинам [3].

Средства от платы за пользование водными объектами в настоящее время составляют незначительную долю в доходах бюджетной системы страны, что снижает возможности государства по инвестированию водохозяйственной деятельности. Кардинальное решение проблемы инвестиций следует искать на путях радикального пересмотра экономического механизма в сфере использования, восстановления и охраны водных объектов.

Создание экономического механизма, обеспечивающего учет и социально-экономическую оценку природных ресурсов водных объектов, стимулирование рационального водопользования, пополнение доходов бюджетной системы, финансирование водохозяйственных работ, активизацию инвестиционного и инновационного процессов, является важнейшим условием реализации Государственной стратегии использования, восстановления и охраны водных объектов России. При этом должны быть обеспечены:

- формирование системы учета и экономической оценки природных ресурсов водных объектов;
- разработка системы водопользования, учитывающей экономические интересы потенциальных инвесторов и способствующей привлечению инвестиций и применению водосберегающих технологий;
- поступление в бюджетную систему доходов от платы за пользование водными объектами и целевое использование части поступающих средств на финансирование реализации целевых программ использования, восстановления и охраны водных объектов;
- формирование системы финансирования мероприятий по обустройству, содержанию и обслуживанию водохозяйственных систем за счет средств заинтересованных водопользователей по прямым договорам с водохозяйственными эксплуатационными предприятиями;
- создание рынка страховых услуг в водном хозяйстве с целью финансового обеспечения гражданской ответственности за причинение вреда в результате аварий на водохозяйственных объектах и финансирования мероприятий по повышению безопасности условий эксплуатации гидротехнических сооружений. Экологическое страхование является перспективным экономическим инструментом регулирования водных ресурсов. Этот механизм управления водохозяйственной деятельностью недостаточно используется в настоящее время. 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.
- реализация механизма предоставления лицензий на водопользование на платной и конкурсной основе и введение оборота лицензий в соответствии с рыночными условиями.

В настоящее время экономическая оценка природных ресурсов водных объектов (водных, рекреационных, рыбных и других) отсутствует и в оценке национального богатства страны не учитывается. В то же время государственная собственность на водные объекты предполагает проведение обязательной оценки стоимости природных ресурсов водных

объектов для формирования системы платежей за пользование водными объектами, передаваемыми в оперативное управление государственному предприятию или предоставление объекта (или его части) в пользование непосредственно водопользователю. Экономическая оценка природных ресурсов водных объектов, обеспечивающая комплексный учет их количественных и качественных характеристик, должна стать основой установления размеров платы за пользование водными ресурсами и, в связи с этим, критерием для выбора источников водообеспечения при росте объемов водопотребления.

Система и объемы платежей за пользование водными объектами должны полностью покрывать затраты на реализацию мероприятий по устойчивому воспроизводству водных ресурсов. «Вода оплачивает воду» и «загрязнитель платит» – основные принципы экономических отношений в условиях перехода на самофинансирование водохозяйственной деятельности. Реализация их может осуществляться через:

- создание унитарных водохозяйственных эксплуатационных предприятий, наделенных правом оперативного управления находящимися в государственной собственности водными объектами и гидротехническими сооружениями на них;
- предоставление самостоятельности этим предприятиям в выборе экономических инструментов для осуществления возложенных на них функций;
- создание условий для многоцелевого использования водных объектов и повышения их экономического потенциала;
- переход на прямые договорные отношения между хозяйствующими водопользователями и государственными эксплуатационными предприятиями при пользовании водными объектами и участие водопользователей в финансировании водохозяйственной деятельности;
- участие водопользователей в планировании водохозяйственных работ на используемых ими водных объектах и контроле за расходованием целевых средств [2].

В то же время, учитывая капиталоемкость водного хозяйства, нельзя полностью отказаться от бюджетного фиксирования. Государственные дотации могут выделяться на централизованное водоснабжение сельского населения, водообеспечение орошаемого земледелия, мониторинг водных объектов, а также на предотвращение затоплений при паводках и наводнениях, водопонижение с целью предотвращения подтопления, охрану заповедных водных объектов.

В свете вышеизложенного, следует отметить, что на современном этапе необходимо дальнейшее совершенствование экономического и правового механизма взаимодействия природопользователей с органами государственного и местного управления с учетом различных форм собственности и организации производства в условиях развития рыночных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабина Ю.В.* Экономический механизм природопользования и охраны окружающей среды: учебное пособие. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2003.
2. *Воронцов А.П.* Экономика природопользования. Учебник. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002.
3. *Шишкин В.О., Коломийцева И.В.* Экономика водного хозяйства: учебное пособие. – Новочеркасск, НГМА 2006.

БОРАЕВ А.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В региональной экономике место и роль предпринимательства определяются рядом факторов, среди которых можно выделить следующие. Во-первых, практически в большинстве регионов страна имеет отставание его экономического потенциала от сформирова-

рованных потребностей. Во-вторых, государственные производственные предприятия, структуры торговли и услуг, размещенные и функционирующие на территориях субъектов, не характеризуются достаточностью экономического потенциала, способного решать эффективно возникающие проблемы. В-третьих, предпринимательство по своей рыночной природе способствует созданию конкурентной среды, но ее нет в полной мере в регионах. Как известно, экономика регионов однозначно страдает, если в ней нет базы конкуренции и самой конкуренции. Конкурентная среда и конкуренция являются жизненно важными условиями эффективного роста и развития экономики. Ряд авторов справедливо подчеркивают, что «Конкуренция – абсолютно необходимое дополнение к свободе предпринимательства. Она заставляет поддерживать тонус всей экономики, прежде всего посредством мотивации нововведений. Равенство условий конкуренции имеет принципиальное значение для того, чтобы исключить получение конкурентных преимуществ иным способом, кроме как на основе реализации наиболее эффективных нововведений» [3]. В-четвертых, предпринимательство, как форма экономической деятельности, является побуждающим мотивом развития множества отраслей и подотраслей экономики. Это качество предпринимательской деятельности способствует избеганию моноразвития экономики отдельного региона и создает дополнительные условия для диверсификации его экономической практики.

Особо следует выделять характеристики места и роли предпринимательства с позиции функционирования финансово-кредитного механизма регионального экономического развития. Практически более 80% регионов России испытывают серьезные затруднения в обеспечении себя финансовыми и кредитными ресурсами. В то же время от наличия и эффективного использования финансово-кредитных ресурсов зависят не только текущие решения в экономике, но и стратегия развития каждого региона. Такое положение сказывается на предпринимательстве в региональной экономике и делает более актуальным вопросы привлечения в эту сферу финансово-кредитных ресурсов с помощью государства, с одной стороны, и приумножение собственных ресурсов предприятий малого и среднего бизнеса, с другой.

Для большинства малых и средних предприятий границы бизнеса определяются их возможностями осуществления единовременных финансовых затрат в проекты разного характера. В то же время практика такова, что потребности малых предприятий в инвестиционных ресурсах сверх их собственных ресурсов, удовлетворяются крайне плохо (см. табл. 1).

Нехватка собственных ресурсов как малых, так и средних предприятий бизнес сферы длительное время сопровождается не только низким уровнем государственного участия в регулировании их деятельности, но и неплатежеспособностью населения большинства регионов ЮФО. В среднем в ЮФО платежеспособность населения составляет 10–12% от необходимого объема инвестиций в малое предпринимательство для достижения уровня высокоразвитых стран и 5–7% на средних предприятиях. В то же время потребность малых предприятий в кредитных ресурсах удовлетворена только на 15–20%, а объем кредитного рынка составляет 35 млрд рублей в год [2, с. 15–16]. В ЮФО наблюдается тенденция ежегодной неудовлетворенности предприятий малого бизнеса кредитными ресурсами (накопленная неудовлетворенность), что свидетельствует об имеющихся проблемах доступности указанных ресурсов для предпринимателей.

При всей важности собственных финансовых ресурсов малых и средних предприятий, накопленных денежных средств населением, вышеприведенные данные говорят об отсутствии эффективного механизма кредитной поддержки бизнеса и использовании его преимуществ в регионах. Вместе с тем сотрудничество всех заинтересованных сторон в расширенном использовании кредита позволяет преодолеть ту декларативность, которая наблюдается в последние 15–20 лет в характере кредитования малого и среднего бизнеса. Например, нет достаточного взаимодействия между управленческими структурами государственной власти и банками, которые сегодня имеют кредитные ресурсы. Из-за этого малый и средний бизнес страдает, т.е. предприятия теряют время, системность работы, свое развитие, потенциальные доходы, кадровые ориентиры и т.д.

Таблица 1

Необходимый объем инвестиций для развития социально-экономического потенциала малых предприятий субъектов ЮФО [1]

Субъекты Федерации	Необходимый объем инвестиций, млн руб. (1999 г.)		Необходимый объем инвестиций, млн руб. (2007 г.)	
	Необходимо для достижения уровня высокоразвитых стран	Возможно с учетом платежеспособного спроса населения	Необходимо для достижения уровня высокоразвитых стран	Возможно с учетом платежеспособного спроса населения
Республика Адыгея	5000,8	355,24	15000,5	900,1
Республика Дагестан	7794,1	553,67	27000,9	1200,3
Республика Ингушетия	663,8	47,15	1009,3	95,2
Кабардино-Балкарская Республика	3342,6	230,34	10056,7	301,53
Карачаево-Черкесская Республика	3104,4	220,53	7651,2	341,30
Республика Северная Осетия-Алания	4460,8	316,88	16007,5	603,71
Краснодарский край	90916,4	6458,38	170878,9	9958,49
Ставропольский край	45700,7	3246,41	70811,6	7957,91
Ростовская область	93385,0	6633,74	17145,7	10867,58
Республика Калмыкия	787,6	55,94	801,9	63,87
Астраханская область	17052,2	1211,33	21053,9	1419,54
Волгоградская область	39865,7	2831,92	58997,6	3785,83
Юг России	311974,0	22161,5	570704,7	37495,36

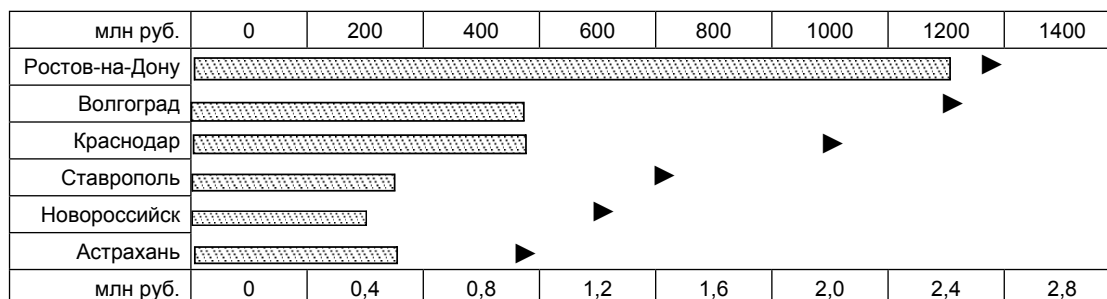
✧ Не следует приуменьшать зависимый характер малого и среднего бизнеса от власти в субъектах РФ и преувеличивать значение рыночных механизмов, инструментов и т.д. Такие ключевые элементы рынка как банки и фондовые рынки, во-первых, недостаточно и неравномерно созданы, размещены на территориях субъектов федерации. Во-вторых, они в разной степени зависимости оказываются в зонах тех рисков, которые сопровождают деятельность малых и средних предприятий на территориях. В тоже время власть на местах призвана (по необходимости развития бизнеса) активно способствовать формированию не только экономико-правового статуса малых и средних предприятий, но и их финансово-кредитной поддержке через банки.

Предприятия бизнес сферы чаще всего не берут кредиты по причине их недоступности по условиям кредитования (дороговизна кредита; строгая необходимость предоставления в залог существенных активов, которых у большинства предпринимателей, как правило, не бывает; сложности в оформлении документов на получение кредита; удлинённость сроков рассмотрения заявок на получение кредитов и т.д.). Немаловажное значение имеет то состояние, в котором находится бизнес предпринимателей. Если, например, начальный период, то предпринимателям сложнее решать вопросы заимствования средств под существенные активы (недвижимость, оборудование). Меняется ситуация, когда предприниматели решают проблемы для действующих производств. В этом варианте прежде всего «срабатывает» критерий дороговизны кредита, т.е. по меньшей мере кредит не должен стоить больше, чем позволяет его окупить средний уровень рентабельности производства.

Журнал «Эксперт-Юг» приводит данные, которые подтверждают, что характер, уровень и стратегические возможности развития малого бизнеса в регионе, в определяющей степени зависят от экономического развития региона, что предопределяет объемы кредитования этой сферы [2, с. 16]. Так, например, в субъектах ЮФО величина выдаваемого малому предприятию кредита прямо пропорциональна уровню развития банковской системы региона, а последняя также имеет прямую зависимость от достигнутого уровня экономического развития территории, в том числе бизнеса. По мнению авторов одной из статей журнала «Экспресс-Юг», «сегодня не существует такого экономического показателя развития республик,

достижение которого убедило бы в необходимости развивать сеть на этих территориях. Другие банкиры приводят не менее убедительный аргумент в пользу своей консервативной территориальной стратегии: в республиках, по их мнению, нет бизнеса, почти некого кредитовать» [2]. В то же время экономическое развитие региона предопределяет объем кредитования и величину среднего кредита для малого бизнеса.

**Средний размер кредита и объем выданных кредитов ВТБ 24 в ЮФО
за период 2006 – начало 2008 года**



В регионах нет раз и навсегда созданных условий для полноценного функционирования предпринимательства. То, что уже имеется, часто требует существенных дополнений, изменений, а иной раз и ликвидации (последняя протекает в болезненной форме и ее надо внимательно изучать). Сложнее всего развивать новые условия приоритетного доступа бизнеса к наличным в самих же регионах ресурсам. Это необходимо делать активнее, так как только на самостоятельность нельзя рассчитывать. Самообеспечением не может эффективно развиваться особенно малый бизнес. Если государственная власть на местах не будет способствовать выделению кредитных и иных ресурсов, то малый бизнес не сможет покрывать свои экономические и социальные убытки. Эти убытки в сегодняшних условиях составляют 40-50% от осуществляемых малыми предприятиями затрат и причин для этого множество (инфляция и ценовая динамика, дороговизна используемых ресурсов, система налогообложения, трудности освоения различных сегментов рынка и т.д.).

Учитывая особую роль и значимость малого и среднего предпринимательства для страны, регионов, отдельных людей, региональная социально-экономическая политика властей обязана быть политикой поддержки бизнеса на рынке региональных и местных финансовых ресурсов. В этих целях считаем крайне необходимым расширить практику льготного кредитования приоритетных проектов на конкурсной основе (элемент создания конкурсной среды и последующей конкурентоспособности).

Нами подчеркивалась собственная важная роль банков в развитии предпринимательства (бизнеса). Банки на свое усмотрение и риски могут использовать механизмы льготного кредитования, развитие новых элементов системы гарантирования кредитов, работать как инвестиционные институты поддержки предпринимательства. Вместе с тем, банки, как коммерческие организации, не могут на себя взять всю полноту ответственности за развитие системы гарантирования кредита. Ответственность следует делить между самими предпринимателями и властью, коль скоро есть определенное единство интересов между ними. Это важно как при создании предприятий бизнеса, так и на этапе их обновления, развития. Власть в регионе должна быть способна регулировать проблемы, возникающие в связи с нереальностью банковских требований (часто встречается на практике) по поводу залога и гарантий возврата кредита.

Часто складывается впечатление, что малого бизнеса везде много и удовлетворить его ресурсные потребности невозможно. Это, во-первых, ложное суждение, а, во-вторых, потребность малых предприятий, например, в кредитных ресурсах удовлетворена на 15–20% [2, с. 15]. Сегодня в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 3% потенциального рынка. Например, в PCO-Алании этот показатель еще ниже и составляет, по нашим расчетам, 1–2%. В данном контексте наблюдается не только отрицательно сложившаяся практика, но и слабая отрегулированность в регионах и стране вопросов законодательной регламентации разделения предпринимательских

и банковских рисков, в том числе через организацию частичного субсидирования процентных ставок по кредитам, предоставляемых бизнесу (имеется в виду со стороны властей).

Необходимость обеспечения финансовой устойчивости деятельности предпринимательских структур не вызывает сомнений. Однако надо хорошо знать, что в сфере предпринимательства макроэкономические интересы приоритетны относительно региональных. В тоже время подобное расхождение экономических интересов финансово устойчивой деятельности не должно ориентировать предпринимательские структуры к стремлению снизить свои собственные усилия. Наоборот, целевые установки предпринимательской деятельности остаются всегда в пределах зарабатываемости больших доходов на вложенный капитал. Это главная составляющая в характеристиках предпринимательства.

Разумеется, наши рассуждения справедливы по отношению к тем предпринимателям, которые работают легально. Поддерживать каким-либо способом предпринимательские структуры теневого сектора – не стоит. Их надо выводить из этой тени, полнее учитывая при этом, что неустойчивость финансового положения большинства предпринимателей (как налогоплательщиков) – одна из главных причин укрытия ими доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коммерческий банк «Центр-Инвест» (электронный ресурс): Высоков В.В. Малый бизнес Юга России: инвестиционный потенциал. – Электрон. Дан. – М., 2002, режим доступа: // www.centrinvest.ru/rus/sb ur/ -Загл. с экрана // Эксперт ЮГ, № 1–5, 2007 г., № 1–4, 2008 г., расчеты автора.
2. Эксперт-ЮГ, № 4, 2008.
3. Ясин Е. Модернизация и общество. Вопросы экономики, № 5, 2008, с. 12.

ЦЫМБАЛЕНКО О.С.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СУБСИДИРОВАНИЯ АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Изменения, происходящие сегодня в экономике Российской Федерации, требуют анализа и переосмысления целей и задач каждой сферы экономики страны, в том числе агропромышленного комплекса.

По ряду объективных причин сельское хозяйство в России, как и в большинстве развитых западных стран, получает государственную поддержку в форме субсидий и субвенций [3].

В настоящее время существует следующий организационный механизм предоставления субсидии на государственную поддержку отдельным отраслям агропромышленного комплекса [1].

После определения Правительством всех статей расходов федерального бюджета, а также выделяемых объемов сумм субсидий, в соответствии с действующим законодательством, главным распорядителем по финансированию агропромышленного комплекса выступает Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, которое на основании заключенных соглашений осуществляет финансирование через органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в установленном порядке.

Фактические объемы выделяемых субсидий по субъектам Российской Федерации определяются Министерством сельского хозяйства России на основании сводных справок-расчетов, представляемых органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, в пределах утвержденных лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов России устанавливает и доводит до органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации размеры ставок субсидий на соответствующие виды рас-

ходов, формы справок-расчетов на получение субсидий, порядок их заполнения и представления, перечень документов, подтверждающих фактически произведенные затраты, а также форму перечня получателей субсидий.

Основанием для расчета и выплаты субсидий являются фактически произведенные за отчетный период текущего финансового года расходы, на которые предоставляются субсидии, подтвержденные соответствующими первичными документами.

Субсидии в агропромышленном комплексе предоставляются на следующие виды расходов: субсидии на поддержку племенного животноводства, отечественного овцеводства, элитного семеноводства, закладки и ухода за многолетними насаждениями, компенсацию части затрат на приобретение средств химизации, на страхование сельскохозяйственных культур и субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам в российских кредитных организациях.

Кроме того, в соответствии с законодательством (Постановление Правительства Р.Ф. от 06.04.05. № 190), субсидии предоставляются бюджету субъекта Российской Федерации при следующих условиях:

- а) доленое финансирование расходов, указанных выше;
- б) использование субсидий для возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным организациями агропромышленного комплекса в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;
- в) использование субсидий для поддержки племенного животноводства, отечественного овцеводства, элитного семеноводства, закладки и ухода за многолетними насаждениями, компенсации части затрат на приобретение средств химизации и страхование сельскохозяйственных культур в порядке, определяемом Министерством сельского хозяйства Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации;
- г) определение учреждения, уполномоченного органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации для взаимодействия с Федеральным агентством по сельскому хозяйству;
- д) представление Федеральному агентству по сельскому хозяйству информации о размере средств, предусмотренных в бюджете субъекта РФ на финансирование расходов, указанных в пункте «в»;
- е) представление Федеральному агентству по сельскому хозяйству отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса субъекта Российской Федерации.

Формы отчетности и сроки ее представления определяются Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Кроме перечисленных направлений Правительство Ставропольского края осуществляет государственное регулирование и поддержку агропромышленного производства по следующим направлениям [2]:

- поддержка инвестиционной деятельности, включая приобретение новой техники и оборудования, сортовых семян и племенных животных, в соответствии с целевыми программами;
- повышение плодородия почв, проведение мелиоративных мероприятий, осуществление работ по борьбе с болезнями животных и вредителями сельскохозяйственных культур, ликвидация карантинной сорной растительности и особо опасных инфекционных заболеваний животных, а также проведение научных исследований;
- кредитование, финансирование, льготное налогообложение и страхование агропромышленного производства;
- дотирование и компенсирование части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- дотирование животноводческой продукции, закупок комбикормов для животноводческих комплексов, птицефабрик и других сельскохозяйственных производств с учетом агроклиматических и экономических условий;
- предоставление денежных займов на покрытие части выплат по процентам коммерческих банков, предоставляющих сельскохозяйственным товаропроизводителям за-

емные средства в соответствии с решениями Правительства Ставропольского края на сезонные затраты и запасы, за счет средств, предусмотренных на эти цели в краевом бюджете;

- содействие развитию инфраструктуры и информационного обеспечения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- развитие социальной сферы села.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации утверждает нормативы (методику) определения размеров субсидий по субъектам Российской Федерации и определенные на их основе размеры субсидий по субъектам Российской Федерации в расчете на год.

Субсидии выдаются на конкретные заранее утвержденные цели, в случае использования не по целевому назначению субсидий или неиспользования их в установленные сроки Федеральное агентство по сельскому хозяйству вправе применять меры, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Выплата сумм субсидий предприятиям АПК реализуется через управление федерального казначейства, в случае если финансирование осуществляется за счет средств федерального бюджета, если же выплаты субсидий проходят за счет средств регионального бюджета, финансирование осуществляется через Министерство финансов региона.

Контрольные функции за целевым использованием предоставленных субсидий субъектам Российской Федерации, осуществляются Федеральным агентством по сельскому хозяйству и Федеральной службой финансово-бюджетного надзора.

На региональном уровне контрольные функции за целевым использованием выделяемых субсидий из бюджетов всех уровней возложены на контрольно-ревизионное управление; контроль за целевым использованием средств из федерального бюджета осуществляет Управление федеральным казначейством, контрольные функции за целевым использованием региональных средств возложены на Министерство финансов региона.

Таким образом, за весь период развития субсидирования АПК количество направлений многократно изменялось в зависимости от поставленных задач в агропромышленном комплексе, а также в зависимости от проводимой политики государства. Также Правительством ежегодно пересматривается порядок предоставления субсидий, а также ставки по каждому направлению агропромышленного комплекса.

Существование столь разносторонних задач в системе субсидирования АПК обуславливает необходимость обеспечения эффективной бесперебойной работы данной системы. Данное требование может быть выполнено за счет использования информационных компьютерных технологий [4].

С этой целью нами были разработаны элементы концепции автоматизированной информационной системы (АИС) субсидирования АПК Ставропольского края (СК).

Один из ключевых элементов концепции АИС – предложения по созданию автоматизированной информационной системы (ИС) АПК СК с целью получения инструментального средства, использование которого способствует повышению эффективности управления процессом субсидирования сельскохозяйственных предприятий.

Разрабатываемая система предназначена для выполнения четырех основных действий: планирования, учета, контроля и анализа деятельности Министерства сельского хозяйства Ставропольского края (МСХ СК) в сфере субсидирования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для МСХ СК данные действия включают в себя следующее:

- *Планирование.* Планирование объемов финансирования по направлениям субсидирования в разрезе статей бюджетной классификации. Планирование численности получателей субсидий.
- *Учет.* Учет входящих документов на получение субсидий. Учет начисленных сумм субсидий. Учет выплаченных сумм субсидий. Учет задолженностей по расчетам с бюджетами и с получателями субсидий.
- *Контроль.* Контроль правильности расчета сумм субсидий во входящих документах (от хозяйств). Контроль начисления сумм субсидий. Контроль полноты и правильности заполнения первичных электронных документов. Контроль полноты выплаты сумм субсидий. Контроль сроков выплаты сумм субсидий.

- *Анализ.* Анализ распределения сумм субсидий по видам субсидий. Анализ сроков начисления субсидий. Анализ сроков выплаты субсидий. Анализ пропорций софинансирования из федерального и местного бюджетов. Анализ сумм субсидий.

В рамках концепции нами сформулированы требования к каждому из перечисленных основных действий.

Система планирования должна обеспечивать выполнение следующих функций:

- планирование потребности в бюджетных средствах;
- планирование количества получателей субсидий;
- формирование отчетных печатных форм по планируемым показателям.

Система учета должна обеспечивать выполнение следующих функций:

- учет входящих документов на получение субсидий;
- учет начисленных сумм субсидий;
- учет выплаченных сумм субсидий;
- учет задолженностей по расчетам с бюджетами и с получателями субсидий.

Система контроля должна обеспечивать выполнение следующих функций:

- контроль правильности расчета сумм субсидий в документах, поступающих от получателей субсидий;
- контроль начисления сумм субсидий в исполнительном органе власти;
- контроль соблюдения пропорции в объемах софинансирования из местного и федерального бюджетов;
- контроль объемов и сроков задолженности перед получателями субсидий.

Система анализа должна обеспечивать выполнение следующих функций:

- анализ объемов финансирования в разрезе различных показателей;
- анализ причин возникновения задолженности и сроков задолженности перед получателями субсидий;
- анализ структуры и объемов софинансирования из федерального и местного бюджетов.

Все системы должны обеспечивать:

- разграничение показателей по целевым статьям;
- разграничение показателей по видам расходов;
- разграничение показателей по национальным проектам;
- разграничение показателей по районам;
- разграничение показателей по получателям.

Выполнение данных требований позволит создать как минимум – работоспособную автоматизированную информационную систему, как максимум – обеспечить выкую эффективность работы такой системы.

Важным условием эффективного функционирования разрабатываемой системы является обеспечение её устойчивости.

Устойчивость автоматизированной информационной системы является комплексным показателем, включающим в себя как показателя устойчивости ИС как программного продукта, способного работать без критических сбоев в условиях возможных ошибок пользователей и других программных и аппаратных воздействий внешней среды, так и показатели устойчивости ИС как экономического инструментального средства, остающегося эффективным на протяжении определенного периода времени без значительной модернизации.

Устойчивость ИС как программного продукта определяется такими факторами, как операционная система, среда разработки (язык программирования), квалификация разработчика-программиста.

Устойчивость ИС как инструментального средства следует оценивать как способность эффективно работать в условиях меняющегося законодательства (т.е. при постоянном изменении условий предоставления субсидий и сумм субсидий, планируемых к финансированию). Изменения в законодательстве нередко ведут к изменениям в структуре распорядительного органа (МСХ СК). Система при этом должна остаться как минимум работоспособной.

На основе вышеизложенного можно сформулировать требования к устойчивости автоматизированной информационной системы субсидирования АПК СК.

- ИС, как программный продукт, должен работать без критических неустраняемых сбоев в условиях возможных непреднамеренных и преднамеренных ошибок пользователей и других программных и аппаратных воздействий внешней среды;
- ИС, как экономическое инструментальное средство, должна сохранять способность эффективно работать при постоянном изменении условий предоставления субсидий и сумм субсидий, планируемых к финансированию, при изменениях в структуре распорядительного органа и других изменения в нормативно-законодательных актах.

Выполнение данных требований в значительной мере зависит от выбранной среды разработки, предоставляемых средой возможностей и имеющихся ограничениях.

Выбор среды разработки должен происходить в тесной увязке с выбором предполагаемой операционной системы. В настоящее время на компьютерах МСХ СК установлена лицензионная операционная система Microsoft Windows. Оценивая совокупную стоимость владения различными операционными системами можно сделать вывод, что наименьшая стоимость владения будет у операционных систем фирмы Microsoft в основном по причине хорошего знания пользователями и системными администраторами МСХ СК этих операционных систем.

Для семейства операционных систем Windows существует множество средств для разработки приложений в различных ценовых категориях с различной функциональной наполненностью. Критерием для выбора в данном случае может служить совокупный показатель «Деньги за результат». При оценке по этому критерию средства разработки можно охарактеризовать следующим образом.

Мощные универсальные средства разработки класса Visual Studio, Borland Delphi безусловно позволяют создать требуемую автоматизированную систему, однако требуют высококвалифицированных специалистов-разработчиков. Высокая стоимость данных средств разработки, а также высокая стоимость подготовки специалистов требуемого уровня для разработки автоматизированной системы ставят данные средства на уровень наиболее дорогих по показателю «Деньги за результат».

Средство разработки, встроенное в офисные приложения фирмы Microsoft – Visual Basic for Applications – продается в составе офисного пакета, стоимость которого значительно ниже стоимости рассмотренных выше универсальных средств разработки. Недостатки данного средства разработки являются продолжением его достоинств: VBA работает только в составе офисных приложений, что накладывает ограничения на возможности хранения различных типов информации, на возможности интерфейса создаваемых программ и другие ограничения. Таким образом, с помощью средств VBA можно получить не очень дорогой, но не всегда и не во всем удовлетворяющий нужды клиента результат.

Специализированные предметно-ориентированные средства разработки, такие как «1С: Предприятие», ориентированы на решение учетных задач и содержат мощные средства программной реализации объектов и событий в области учета. Данные средства разработки являются «золотой серединой»: с одной стороны, затраты на их приобретение и подготовку специалистов для разработки автоматизированной системы сопоставимы с затратами на приобретение офисного пакета программ, с другой стороны, программное обеспечение, разработанное на платформе «1С: Предприятие» способно решать практически любые учетные задачи на высоком уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Законы. О государственном регулировании агропромышленного производства: ФЗ РФ от 14 июля 1997 г. № 100 – ФЗ.
2. Гуриева Л. Южный федеральный округ / Л. Гуриева // Экономика. 2005. № 11, с. 75–84.
3. Козлов М.П. Экономическое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях макроэкономического роста / М.П. Козлов // Вопросы статистики. 2004. № 2, с. 66–74.
4. Крячков И. О концепции сельскохозяйственного производства /И. Крячков // Экономика. 2006. № 3, с. 86–89.

ДАНИЛОВА Л.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

На современном этапе ранее действовавшая нормативная база, регулировавшая порядок создания и функционирования централизованных бухгалтерий, де-факто прекращает действовать [5, с. 11]. Новые документы в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета бюджетных учреждений в этой части не принимались, и, как можно заключить из текста новых нормативных актов, их принятие не предполагается. В тексте действующей Инструкции по бюджетному учету, утвержденной Приказом Минфина России № 25н от 10 февраля 2006г., содержится только одно упоминание о централизованных бухгалтериях – в разделе IV (которым регулируется порядок организации учета расчетов по централизованным поставкам). Несколько упоминаний имеется в Приложениях к Инструкции и Приказе Минфина России № 123н от 23 сентября 2005 г. «Об утверждении регистров бюджетного учета».

Упоминание о централизованных бухгалтериях содержится в п. 5 ст. 321.1 Налогового кодекса Российской Федерации: в бюджетных учреждениях занимающихся коммерческой деятельностью, бухгалтерский учет ведется централизованными бухгалтериями в соответствии с положениями главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации. Декларации по налогу представляются централизованными бухгалтериями в налоговые органы по месту нахождения каждого бюджетного учреждения в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации.

Необходимо отметить, что 162 статьей новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации предусмотрена передача полномочий по ведению бюджетного учета специальному государственному (муниципальному) учреждению – централизованной бухгалтерии.

А право руководителя организации (бюджетного учреждения) передавать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии прямо закреплено пп. «в» п. 2 ст. 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 129 – ФЗ от 21 ноября 1996 г.

Поэтому именно сейчас в связи с проводимыми в стране реформами бюджетного процесса, бюджетного учета, межбюджетных отношений, административной реформой и реформой органов местного самоуправления вопросы централизации и децентрализации учета приобрели особую актуальность.

Реформы позволили выявить в стране следующие проблемы:

- реформа местного самоуправления разграничила полномочия, в результате возросла ответственность местной власти перед населением. Стало очевидно, что ведомственный принцип управления бухгалтерскими службами не отвечает задачам органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения и не позволяет эффективно управлять финансами района. Действующая структура бухгалтерских служб отражает интересы отдельно взятой отрасли, а не интересы всего муниципального образования;
- реформа бюджетного учета сделала бухгалтерский учет более сложным, что требует от бухгалтеров высокого уровня профессионализма и знаний, а также современного технического оснащения. А низкая заработная плата, удаленность учреждений от районных центров влечет за собой текучесть и нехватку кадров. Это, безусловно, отражается на достоверности, качестве ведения бюджетного учета и оперативности формирования бухгалтерской отчетности;
- административная реформа поставила задачи повышения качества и доступности государственных услуг, исключение у участников бюджетного процесса дублирования функций и неэффективных механизмов их реализации. Наличие бухгалтерских

служб в каждом учреждении дублирует функции, а также вынуждает руководителей учреждений заниматься вопросами бюджетного учета и соответственно не позволяет в полной мере заниматься уставной деятельностью учреждения.

Решить обозначенные проблемы возможно с помощью централизации бюджетного учета на уровне муниципального района.

Централизация бюджетного учета заключается:

- в создании на уровне муниципального образования взамен существующих в учреждениях и ведомствах бухгалтерских служб одного учреждения – Управления учета и контроля (далее – Управление) по бухгалтерскому обслуживанию всех бюджетных учреждений района;
- в использовании единого программного продукта для ведения бюджетного учета в обслуживаемых учреждениях, интегрированного с автоматизированной системой исполнения бюджета, который позволит создать не только достоверный и оперативный бюджетный учет, но и автоматизировать все бухгалтерские проводки, освободив специалистов бухгалтерии от каждодневных рутинных операций.

Целесообразно создавать Управление как муниципальное учреждение.

Управление должно будет строить свои отношения с обслуживаемыми бюджетными учреждениями муниципального района на основе заключенных договоров на бухгалтерское обслуживание.

Структура централизованных бухгалтерий определяется в зависимости от объема и сложности учетно-отчетных работ. Работу Управления следует организовать по функциональному признаку и выделить в его структуре 7 секторов:

- 1) сметно-бюджетный сектор;
- 2) сектор учета бюджетных обязательств;
- 3) сектор учета нефинансовых активов;
- 4) сектор учета доходов;
- 5) сектор расчетов по наличным средствам;
- 6) сектор расчетов по заработной плате;
- 7) сектор отчетности.

Также в структуре Управления необходимо предусмотреть правовую службу, службу информационного обеспечения, хозяйственную службу (обслуживающий персонал).

Основные задачи деятельности Управления:

- участие в разработке и реализации на территории муниципального района единой бюджетно-финансовой политики, государственных и муниципальных программ;
- обоснованное планирование расходных обязательств, необходимых для выполнения полномочий субъектов бюджетного планирования района;
- подготовка предложений и принятие мер по повышению качества управления бюджетными ресурсами в процессе исполнения бюджета;
- централизация бюджетного учета по решению администрации муниципального района на основании договоров с муниципальными учреждениями района;
- организация и эффективное ведение бюджетного учета обслуживаемых муниципальных учреждений района в едином информационно-программном комплексе;
- формирование полной и достоверной бюджетной отчетности и иной информации о деятельности муниципальных учреждений района и их имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям бюджетной отчетности;
- обеспечение эффективного и экономного использования бюджетных средств, адресности и целевого характера бюджетных средств, ускорения оборачиваемости бюджетных средств;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности муниципальных учреждений и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения их финансовой устойчивости;
- осуществление контроля за рациональным, эффективным использованием бюджетных и целевых средств.

Для достижения указанных выше задач, Управление должно выполнять следующие функции:

- ведение в Управлении и обслуживаемых муниципальных учреждениях бюджетного, налогового и статистического учета в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации;
- подготовку исходных данных для составления проектов перспективных, годовых и оперативных планов хозяйственно-финансовой деятельности Управления и обслуживаемых муниципальных учреждений;
- осуществление экономического анализа хозяйственной деятельности Управления и обслуживаемых муниципальных учреждений района;
- обеспечение эффективной автоматизации бюджетного учета обслуживаемых муниципальных учреждений;
- ведение электронного документооборота с территориальным отделом министерства финансов (далее – ТО);
- взаимодействие с ТО, территориальными органами Федерального казначейства, по вопросам зачисления и списания денежных средств в установленных размерах на счета Управления и обслуживаемых муниципальных учреждений района, а также иным вопросам, входящим в компетенцию Управления;
- составление совместно с руководителями обслуживаемых муниципальных учреждений смет доходов и расходов по бюджетным средствам и средствам, полученным из внебюджетных источников и расчетов к ним, а также смет доходов и расходов самого Управления;
- составление и представление в финансовый орган муниципального района проекта бюджетной росписи по расходам, предложений по внесению изменений в сводную бюджетную роспись, по изменению лимитов бюджетных обязательств обслуживаемых муниципальных учреждений;
- полный и достоверный учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, а также своевременное отражение в бюджетном учете операций, связанных с их движением;
- составление бюджетной, налоговой и статистической и иной отчетности Управления и обслуживаемых муниципальных учреждений в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и представление ее в соответствующие инстанции;
- формирование полной и достоверной информации о деятельности обслуживаемых муниципальных учреждений и их имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям бюджетной и оперативной отчетности.
- представление интересов муниципальных учреждений в налоговых и статистических органах, внебюджетных фондах и других организациях;
- принятие мер по наиболее эффективному и рациональному использованию бюджетных и внебюджетных средств, в том числе осуществление контроля за правильным и экономным расходованием средств в соответствии с целевым назначением по утвержденным сметам доходов и расходов по бюджетным средствам, полученным за счет внебюджетных источников, а также за сохранностью денежных средств и материальных ценностей;
- осуществление предварительного контроля за соответствием заключаемых учреждениями договоров объемам бюджетных ассигнований, предусмотренных сметой доходов и расходов и лимитам бюджетных обязательств, своевременным и правильным оформлением первичных учетных документов и законностью совершаемых операций;
- проведение в установленные сроки инвентаризации имущества и обязательств Управления и обслуживаемых муниципальных учреждений, своевременное и правильное определение результатов инвентаризации и отражение их в учете;
- своевременное начисление и выплата заработной платы работникам обслуживаемых муниципальных учреждений.
- правильное начисление и своевременное перечисление платежей в бюджеты всех уровней и в государственные внебюджетные фонды.
- организация сохранности наличных денежных средств, контроль за сохранностью и правильным использованием основных средств, материалов, продуктов питания и

других материальных ценностей, принадлежащих обслуживаемым муниципальным учреждениям;

- контроль за правильностью расходования фонда оплаты труда обслуживаемых муниципальных учреждений, за своевременным предоставлением отчетности подотчетными лицами;
- проведение инструктажа должностных, а также материально ответственных лиц по вопросам оформления, учета и сохранности ценностей, находящихся на их ответственном хранении;
- взыскание дебиторской и своевременное погашение кредиторской задолженностей;
- анализ исполнения смет доходов и расходов Учреждения и обслуживаемых муниципальных учреждений;
- ведение раздельного учета доходов и расходов по средствам, полученным за счет внебюджетных источников;
- хранение и обеспечение сохранности документов (первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетности, а также смет доходов и расходов и расчетов к ним как на бумажных, так и на электронных носителях) в соответствии с правилами организации архивного дела в течение установленного законодательством срока.

Необходимо подчеркнуть, что создание Управления предполагает только передачу функций, связанных с учетом и отчетностью, все административные функции останутся за руководителями учреждений, в том числе заключение хозяйственных договоров, принятие кадровых решений, наличие и движение имущества и других вопросов.

Таким образом, централизация бюджетного учета на уровне муниципального района позволит достичь следующих основных целей:

- создать эффективно работающий механизм, который позволит полноценно управлять бюджетными средствами в муниципальном районе и добиться реальной экономии бюджетных средств;
- реализовать единую методологию учета на уровне муниципального района (стандартизация учетных процедур от момента создания первичного документа до формирования отчетности, единая учетная политика в бюджетной сфере района);
- создать единое информационное пространство в бюджетной сфере района в целях обеспечения полной консолидации бюджетной отчетности в автоматическом режиме;
- сформировать полную и достоверную бюджетную отчетность и иную информацию о деятельности муниципальных учреждений;
- создать единую систему планирования и исполнения смет доходов и расходов бюджетных учреждений и бюджета в целом;
- обеспечить прозрачность всей хозяйственной деятельности получателей бюджетных средств, которая позволит получить всю необходимую информацию в режиме реального времени, без дополнительных трудовых и технологических затрат;
- создать систему эффективного контроля за исполнением местного бюджета и смет получателей бюджетных средств;
- решить кадровую проблему (отсутствие высококвалифицированных специалистов);
- повысить ответственность руководителей учреждений за качество предоставляемых населению услуг.

От централизации бюджетного учета на уровне муниципального района можно ожидать получение экономического и социального эффекта, который сложится за счет количественных и качественных показателей.

Количественные показатели:

- рост количества бюджетных учреждений ведущих бюджетный учет с помощью программных средств;
- снижение затрат на внедрение и обслуживание программных продуктов;
- оптимизация численности бухгалтеров и снижение затрат на оборудование рабочих мест.

Качественные показатели:

- формирование достоверной и полной бюджетной отчетности о деятельности бюджетных учреждений района;

- автоматизация бюджетной сферы и создание единого информационного пространства района;
- создание единой системы планирования и базы данных для анализа;
- обеспечение прозрачности всей хозяйственной деятельности бюджетных учреждений района;
- создание системы эффективного исполнения государственных и муниципальных функций.

Централизация бюджетного учета позволит оптимизировать выполняемые бухгалтериями функции, закрепить необходимые и упразднить избыточные, выявить лишние и дублирующие функции.

В заключение хочется привести SWOT-анализ централизации бюджетного учета на уровне муниципального района, который позволит кратко и ёмко оценить сильные и слабые стороны централизации возможности и угрозы, с которыми можно столкнуться при ее реализации.

Таблица 1

**SWOT-анализ Централизации бюджетного учета
на уровне муниципального района**

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
создание единого информационного пространства в бюджетной сфере района (интеграция бюджетного учета учреждений и учета по исполнению бюджета)	единовременные затраты на обеспечение Управления компьютерным оборудованием и средствами связи для подключения к единому программному комплексу
формирование консолидированной бухгалтерской отчетности на уровне муниципального района	затраты на обучение специалистов
экономия бюджетных средств (минимизация управленческих затрат по осуществлению учетных и отчетных процедур)	
повышение ответственности руководителей учреждений за выполнение уставных функций учреждений	
принятие действенных мер по снижению дебиторской и кредиторской задолженности	
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
создание единой бюджетно-финансовой политики на территории района	изменение бюджетного и налогового законодательства
исключение дублирования функций и полномочий государственных органов и бюджетных учреждений	отсутствие высококвалифицированных специалистов
полная прозрачность финансовой деятельности бюджетных учреждений	
решение кадровой проблемы, укомплектовав штатную численность высококвалифицированными специалистами и обеспечив им достойное денежное содержание	процесс реорганизации может встретить непонимание и противодействие (для того, чтобы избежать негативного развития событий, необходима координация усилий органов местного самоуправления)

ЛИТЕРАТУРА

1. Безруких П.С. Организация бухгалтерского учета на предприятии. – М.: «Финансы», 1966. 206 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145 – ФЗ.
3. Вифлеемский А.Б. Организация работы централизованной бухгалтерии // Главбух. Приложение «Учет в сфере образования». 2004. № 2.
4. Вифлеемский А.Б. Централизованная бухгалтерия: правовое оформление и организация деятельности // бюджетные учреждения образования: бухгалтерский учет и налогообложение. 2006. № 12.
5. Захарьин В.Р. Мнение практика: особенности организации и ведения бюджетного учета в централизованных бухгалтериях // Ваш бюджетный учет. 2006. № 9.
6. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма. – М.: Финансы и статистика, 1982. 175 с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации.

8. Нармбаев К.Н. Организация и методология бухгалтерского учета в условиях АСУ. – М.: финансы и статистика, 1983. – 135 с.
9. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1991. 397 с.
10. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2006. 288 с.
11. Токарев И.Н. развитие бюджетного учета в Российской Федерации. Дис...канд. экономических наук. – М., 2007. 181 с.
12. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

АНТОНЕНКО Е.П., МАЗЕПИНА Л.Н.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ПРИ СОЗДАНИИ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ»

Необходимость привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику (как и в экономику Ставропольского края) давно стала неотъемлемой частью экономических программ государства. Неоднократно заявлялось о том, что наиболее желательными являются прямые иностранные инвестиции, поскольку только они смогут гарантировать более-менее устойчивый экономический рост в силу своей специфики. Преимущество ПИИ по сравнению с другими формами инвестирования состоит в том, что они являются наиболее устойчивым источником роста экономики [2]. Кроме того, их приход сопровождается притоком новейших технологий и ноу-хау.

Иностранные инвестиции – это вложения капитала иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц – в объекты предпринимательской деятельности на территории края в целях получения дохода.

Капитал может вкладываться в виде денежных средств, паев, акций и других ценных бумаг; кредитов; технологий; машин и оборудования; лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей.

Инвестиции делятся на прямые, портфельные и прочие.

Прямые инвестиции представляют собой инвестиции, сделанные юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций предприятия, что дает право на участие в управлении им.

Портфельные инвестиции – это вложения в покупку акций, не дающих вкладчикам права влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10 % в общем акционерном капитале.

В состав *прочих инвестиций* включаются иностранные кредиты, в том числе полученные от международных финансовых организаций на инвестиционные цели, а также прочие поступления.

Накопленные иностранные инвестиции – общий объем инвестиций, произведенных (или полученных) предприятием с начала их вложения в соответствии с учрежденными документами, договорами, контрактами и т.п. с учетом их погашения (выбытия) в предыдущие годы.

Погашение (выбытие) инвестиций – погашение задолженности по кредитам, продажа акций, изъятие (выбытие) инвестиций за указанный период в связи со сменой учредителей или ликвидацией предприятия [1].

Приток иностранных инвестиций зависит не только от состояния экономики, инвестиционного климата и других важных факторов, но и от стратегии, которой в отношении них придерживается страна.

На решение иностранных инвесторов относительно инвестирования в ту или иную страну оказывает влияние ряд факторов.

Факторы, позитивно влияющие на приток иностранных инвестиций. Рассматривая инвестиционную привлекательность, можно выделить следующие факторы, оказывающие благоприятное воздействие на инвестиционный климат:

- политическая стабильность;
- прозрачные недискриминационные рамки регулирования;
- наличие и исполнение законов;
- некоррупционная процедура разрешения конфликтов;
- низкий уровень бюрократизации;
- большой и растущий рынок;
- развитая инфраструктура (коммуникационная, транспортная и т.п.);
- квалифицированная рабочая сила;
- присутствие на рынке эффективных местных фирм;
- наличие иностранных банков.

В теории также принято выделять четыре мотива, которые оказывают влияние на принятие решения прямыми иностранными инвесторами относительно того, как осуществлять инвестиции в ту или иную страну:

- поиск рынков сбыта;
- природные ресурсы;
- стратегическое положение (относится к МНК, которые стремятся сохранить свое присутствие по всему миру);
- низкие издержки производства.

Факторы, сдерживающие приход иностранных инвестиций. Если в экономической сфере Россия за последнее время добилась определенных успехов (снижение налогового бремени, существенное уменьшение отношения внешнего долга к ВВП), то в институциональной сфере успехи весьма незначительны.

Сравнение России с другими переходными экономиками по основным параметрам институциональной среды показывает, что по некоторым позициям Россия явно отстает, а именно:

- издержки импортирования оборудования очень высоки: когда инвестору необходимо импортировать оборудование, совокупный эффект в результате действия всех ограничений – тарифов, таможенных пошлин, времени прохождения товара и т.п. – повышает издержки приблизительно на 40%;
- масштабы бюрократии весьма значительны (у руководящего персонала компаний до 30% времени уходит на проведение переговоров с представителями органов власти);
- большое количество процедур для начала бизнеса (в среднем 19 административных процедур, в то время как в восточноевропейских странах – от 5 до 10);
- неудовлетворительная работа правоохранительных органов (нельзя положиться на защиту от криминала);
- организованная преступность накладывает серьезные издержки на ведение бизнеса;
- частота и выплата взяток достаточно высока.

Представители деловых кругов США (прежде всего малого, а также среднего бизнеса) отмечают высокий риск инвестиционной деятельности в России из-за все еще остающейся слабой, по их мнению, правовой основы защиты иностранных инвесторов. С учетом этих выводов, малый и средний бизнес пока воздерживается от размещения значительных объемов инвестиций в российские проекты. Лишь пользующиеся широкой известностью и авторитетом в деловом мире корпорации США в этой ситуации смогли позволить себе осуществлять крупные капиталовложения в российские инвестиционные проекты [3].

Классификация прямых иностранных инвестиций по мотивации:

Ресурсно-ориентированные инвестиции:

- ПИИ в природные ресурсы (полезные ископаемые, сырье и продукты сельского хозяйства);
- Поиск дешёвой (специализированной) рабочей силы.

Рыночно-ориентированные инвестиции:

- ПИИ в рынки, ранее обслуживавшиеся экспортными поставками, или в закрытые рынки, защищённые импортными тарифами или иными барьерами;

- ПИИ, осуществляемые компаниями-поставщиками, которые следуют за своими клиентами на зарубежный рынок;
- ПИИ, которые нацелены на адаптацию товаров к местным рынкам и особенностям, и на использование местных ресурсов.

Затратоориентированные инвестиции:

- Оптимизация или интеграция (региональная/глобальная) деятельность, ведущая к созданию трансграничных производств или специализации на производственных процессах.

Иностранные инвестиции в экономику Ставропольского края составляют 4 процента общего объема инвестиций. Тем не менее, это важный источник технологий, управленческого опыта, резерв которого не раскрыт в полной мере.

Позитивные факторы, способствующие привлечению иностранных инвестиций:

- высокие (хотя и с учетом низкого стартового уровня) темпы экономического роста, превышающие среднероссийские;
- хорошие финансовые показатели бюджета Ставропольского края и низкий уровень долга.

Негативные факторы:

- географическое положение в политически нестабильном Северо-Кавказском регионе;
- низкий уровень доходов населения Ставропольского края.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации способствует развитию инфраструктуры, созданию новых рабочих мест; увеличению экономического роста; внедрению современных технологий; содействует развитию экспортного потенциала (выход на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией или услугами) и вследствие этого повышению уровня жизни населения.

Создание особых экономических зон (ОЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы Российской Федерации. *Особая экономическая зона* – это определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Федеральный закон «Об особых экономических зонах Российской Федерации» внес кардинальные изменения в российское законодательство. Изменение в терминологии: понятие «свободные экономические зоны» (СЭЗ) заменено термином «особые экономические зоны» (ОЭЗ), что обусловлено провозглашением абсолютно новых целей создания и существования экономических зон: вся концепция нового закона подчинена принципу развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции, поскольку развитие эффективной внешней торговли немыслимо без внутреннего производства продукции, способной поставляться на экспорт и конкурировать на мировых рынках.

На территории Российской Федерации могут быть созданы два вида особых экономических зон: промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны. Площадь этих зон строго ограничена. Таким образом, прекращается функционирование экономических зон в размере региона, что позволит упростить процедуру обустройства территории и создаст возможности для осуществления более эффективного управления и контроля за деятельностью предприятий полномочными органами государственной власти.

Создана единая централизованная система управления особыми экономическими зонами. Ранее все полномочия по руководству принадлежали региональным органам власти, которые самостоятельно организовывали хозяйственную деятельность на территории СЭЗ. Теперь руководство осуществляется на федеральном уровне, а именно Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами и его территориальными подразделениями.

В пределах экономических зон устанавливается правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, однако он распространяется только на резидентов особой экономической зоны – коммерческие организации, заключившие с органами управления ОЭЗ соглашения о внедрении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности и внесены в реестр резидентов ОЭЗ. Основным принципом приобретения

и использования статуса резидента ОЭЗ является обоснованность деятельности, осуществляемой на её территории. Для выполнения данного условия разработан механизм представления и рассмотрения заявок на получение статуса резидента, а также особые требования к инвестиционным проектам заявителей.

На территории ОЭЗ устанавливается режим свободной таможенной зоны, в соответствии с которым иностранные товары размещаются и используются в целях ведения промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость. К указанным товарам не принимаются запреты и ограничения экономического характера, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. Исключена возможность установления режима свободной таможенной зоны на других территориях, помимо территорий ОЭЗ.

Для достижения серьезных результатов от туризма и дальнейшей диверсификации экономики Федеральным законом от 3 июня 2006 г. № 76-ФЗ внесены изменения в Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее – Закон) в части создания и прекращения функционирования особых экономических зон туристско-рекреационного типа (далее – ОЭЗ).

В целях реализации Закона Минэкономразвития России провело в 2006 году открытый конкурс по отбору заявок на создание особых экономических зон туристско-рекреационного типа. На конкурс было представлено 28 заявок от субъектов РФ. Экспертный Совет, созданный при Конкурсной Комиссии Минэкономразвития России из представителей науки, федеральных органов исполнительной власти и экспертов под председательством В.А. Мао, оценил конкурсные заявки. Конкурсной комиссией были определены победители конкурса, набравшие наибольшее количество баллов – заявки, представленные Администрацией Алтайского края, Правительством Республики Алтай, Администрацией Иркутской области, Правительством Республики Бурятия, Администрацией Краснодарского края, Правительством Ставропольского края, Правительством Калининградской области.

Данные проекты были признаны наиболее интересными и концептуально проработанными, направленными на комплексное развитие туристско-рекреационного потенциала отдельных местностей Российской Федерации.

Туризм – одна из ведущих и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Отрасли, составляющие индустрию туризма, имеют в качестве поставщиков другие отрасли, непосредственно не относящиеся к туризму – смежные отрасли, которые косвенным образом получают стимул для своего развития, вследствие развития туризма. Таким образом, туризм оказывает значительный мультипликативный эффект на экономическое и социальное развитие и тем самым влияет на диверсификацию экономики.

Создание особой экономической зоны (ОЭЗ) Кавказских Минеральных Вод приведет к прямому притоку инвестиций, основная часть которых будет направлена в течение первых 3 лет на строительство новых туристских объектов.

Формирование ОЭЗ окажет значительное положительное влияние на экономику региона в целом. Резко увеличившийся поток туристов придаст дополнительный динамизм смежным отраслям. Поднимется престиж региона, что откроет дополнительные возможности привлечения инвестиций и на территории, не включенные в ОЭЗ. С учетом таких мультиплицирующих эффектов суммарный объем инвестиций, полученных благодаря созданию ОЭЗ, ожидается в размере около 110 млрд руб., из которых порядка 25 млрд руб. составят иностранные вложения.

При участии Правительства Ставропольского края разработана и принята Стратегия развития социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод. При ее эффективной реализации к 2020 году налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ вырастут на 214,9 – 340,9 млрд руб.

18 января 2006 г. Правительством России принято решение о создании в Ставропольском крае особой экономической зоны туристско-рекреационного типа на территории Кавказских Минеральных Вод. Данный проект позволит к 2010 году увеличить:

- количество рабочих мест в смежных отраслях до 40 тыс. человек;
- доходы от туризма до 5 млрд рублей;
- туристский поток до 1,5 млн человек.

Создание инфраструктуры особой экономической зоны потребует вложения 2,3 млрд рублей из средств краевого бюджета. Период окупаемости этих средств составит от 3 до 5 лет. За время действия особой экономической зоны (20 лет) поступления в бюджеты всех уровней составят 130 млрд рублей, в т.ч. в краевой бюджет – 50 млрд рублей. Таким образом, доходы в бюджет края от ОЭЗ в 21 раз превысят затраты на ее развитие.

Ставропольский край обладает значительными рекреационно-туристическими ресурсами, но ввиду ряда веских причин, прежде всего недостатка инвестиций и отсутствия необходимой современной инфраструктуры, они остаются недостаточно развитыми. Тем не менее, при продуманном стратегическом подходе и с поддержкой власти (как местной, так и в значительной мере федеральной) к развитию инвестиционной политики, а также ввиду высокого потенциала края, мы считаем, что эти предпосылки делают это развитие реальным и привлекательным именно с деловой точки зрения.

Особая экономическая зона будет включать территории, в основном расположенные в узловых точках курорта, что позволит достичь максимального эффекта для КМВ в целом.

На территории Края находится уникальный всемирно известный курорт Кавказские Минеральные Воды, существующий в данном качестве более 200 лет.

Особым направлением развития туристско-рекреационного потенциала Кавказских Минеральных Вод должны стать инновационные технологии бальнеологического курорта, для чего необходимо качественное улучшение сервиса, достижение большей гибкости в оздоровительных программах, формирование широкого спектра развлекательных возможностей для отдыхающих и развитие смежных видов туризма и внедрение новинок мировой СПА-индустрии.

Наиболее крупными объектами туристической индустрии станут: несколько гостиничных комплексов международного класса круглогодичного действия на 17 тыс. мест размещения (категории 3–5*), всероссийский детский оздоровительный центр, клиника инновационного лечения, СПА-центры, спортивно-реабилитационный комплекс, горнолыжный комплекс, центр экстремального туризма, культурно-развлекательные объекты, аквапарк, этнопарк, дельтадром, ледовый каток, обсерватория, стрельбище, прочие объекты сферы услуг.

Объем внебюджетных инвестиций составит около 9 млрд рублей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень «Таможенная статистика внешней торговли Ставропольского края» Федеральная таможенная служба Российской Федерации 2007 г.
2. Об иностранных инвестициях в Россию. Фонд «Бюро экономического анализа» Информационно-аналитический бюллетень, № 52, январь 2004, ст. 10.
3. Сайт «Экспортные возможности России». www.exportssupport.ru раздел «Обзоры международных рынков».

ДЕРУЖИНСКАЯ М.П.

НОВЫЕ МОДЕЛИ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

Определяемая современными реалиями необходимость активизации использования потенциала экономических систем разных уровней (включая муниципальный), во многом определяется адекватностью формируемой в их границах экономико-институциональной инфраструктуры социально-экономического развития. Высокий динамизм внешнего ок-

ружения муниципальных образований, во многом определяющий параметры устойчивого развития городов, предполагает расширение экономического содержания и ролевых функций инфраструктуры города в направлении включения в ее состав целого спектра экономико-институциональных составляющих. В составе последних, помимо традиционных многоотраслевых компонент (транспорт, связь, торговля и т.д.), в контексте новых условий хозяйствования, предполагается целесообразным включение экономических правил и норм, соответствующих рыночным условиям институтов муниципального статуса, нормативно-правового и законодательного поля уровня муниципалитета и т.п. Формируемая на этих принципах инфраструктура города в условиях реформирования местного самоуправления представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих систем и соответствующих им организационных и управляющих подсистем, обеспечивающих доступ всем хозяйствующим субъектам конкретного муниципального образования к инвестиционным, материальным, информационным, кадровым и другим ресурсам, а также базам знаний о существующем в информационной системе города инструментарии по оценке и управлению предпринимательскими и другого вида рисками, функционально направленным на выявление, учет и снижение рисков составляющей в муниципальном менеджменте, и, в конечном итоге, – эффективное социально-экономическое развитие системы муниципальной экономики.

Цели повышения благосостояния населения, снижения уровня бедности, обеспечения устойчивого экономического роста на базе роста конкурентоспособности российской экономики необходимо достигать с активным использованием преимуществ экономической и финансовой децентрализации. Именно на региональном и местном уровнях управления зачастую сосредоточены ключевые рычаги воздействия на эффективность мер, предполагаемых к реализации в рамках среднесрочной программы. При этом стремление к решению общенациональных задач на всей территории страны не должно подменяться централизацией всех властных и финансовых полномочий на федеральном уровне. Разумный баланс прав и обязанностей, полномочий и ответственности уровней власти и управления является важнейшим условием успешного проведения реформ в государстве с высокой степенью межтерриториальных различий и большой территорией, каким является Российская Федерация [1, с. 77].

В состав обозначенного инструментария, учитывая существенную дифференциацию уровня и специфики развития городов России, с практической точки зрения представляется целесообразным включение адаптивных моделей, предназначенных для решения разноаспектных задач, связанных с управлением муниципальным образованием. Элементный состав инфраструктуры города определяется его масштабами, географией, отраслевой специализацией и многими другими факторами, которые характеризуют город как территориально-демографическую, социально-экономическую и административно-политическую целостность. Большой город как таксономическая единица представляет собой совокупность взаимосвязанных и функционирующих городских систем (таксонов), объединенных системой управления для воспроизводства жизни горожан.

В рамках города различается несколько уровней управления, которые иерархически можно выстроить в виде такой цепочки органов управления: федеральные – региональные – муниципальные – коммунальные. Соответственно предприятия и организации инфраструктурного комплекса города могут быть в подчинении федеральных органов (энергосистемы), региональных (транспорт), муниципальных (торговля) и коммунальных (жилищно-коммунальное хозяйство). Следовательно, в составе экономико-институциональной среды современного большого города правомерно говорить о предприятиях федеральной, региональной, муниципальной и коммунальной инфраструктуры рыночного типа, под которой понимается совокупность инструментов, форм, методов и процессов, обеспечивающих общие условия нормального функционирования рыночной экономики и населения. В соответствии с этим логику инфраструктуры муниципального образования можно определить как системный подход к формированию и организации инфраструктурного обеспечения жизнедеятельности населения крупного города (экономической, социальной, духовной) в соответствии с целями и задачами местного сообщества.

Полиаспектное исследование современной практики местного самоуправления позволило сформулировать следующие основные его функции: обеспечение участия населения в решении местных дел; управление муниципальной собственностью и финансовыми средствами; обеспечение развития соответствующей территории; удовлетворение потребностей населения в социально-культурных, коммунально-бытовых и других жизненно важных услугах; охрана общественного порядка, обеспечение режима законности на данной территории; защита интересов и прав местного самоуправления, гарантированных законодательством; обеспечение высокого уровня и качества жизни населения. Реализующая перечисленные функции структурно-функциональная схема логистической системы формирования экономико-институциональной среды города, устойчивая к возмущениям внешней среды и постоянным изменениям спроса на услуги, включает оценку инфраструктурной обеспеченности муниципалитета и формирование с учетом этого инфраструктурного комплекса, обеспечивающего эффективность процесса реализации планов социально-экономического развития территории с учетом их постоянной корректировки под реальный спрос на инфраструктурное обслуживание и под действительные финансовые возможности муниципального образования.

Оценка уровня инфраструктурной обеспеченности города должна проводиться на всех этапах разработки и реализации программ развития города. Она должна дать ответ, по меньшей мере, на следующие вопросы: а) о влиянии принимаемых решений на инфраструктурную обеспеченность; б) об ожидаемой эффективности решений по инфраструктурному комплексу; в) о степени инфраструктурной обеспеченности города; г) о согласованности решений между различными отраслями инфраструктурного комплекса. В этом случае оценка будет являться результатом многопланового, а нередко и многошагового аналитического исследования проблемы развития инфраструктуры города на основе современных методов, включая системное рассмотрение инфраструктуры города как совокупности функциональных целенаправленных подсистем (отраслей), взаимодействие которых и определяет уровень инфраструктурного обеспечения города.

Для каждой подсистемы (отрасли) определяется минимальный набор основных характеристик и факторов, необходимый для анализа существенных, с точки зрения развития инфраструктуры города, процессов. Круг учитываемых характеристик и факторов может быть расширен в зависимости от типа и значимости принимаемого решения. Основные виды оценок инфраструктурной обеспеченности города по важнейшим этапам разработки и реализации программ развития инфраструктурного комплекса представлены в табл. 1. При этом первоначальная оценка инфраструктурной обеспеченности города проводится на этапе подготовки программы развития инфраструктурного комплекса, когда первостепенное значение имеет сравнительная оценка фактической инфраструктурной обеспеченности с социальными, экологическими и прочими нормативами, распространяющимися на данную сферу муниципальной экономики.

Таблица 1

Виды оценок инфраструктурной обеспеченности города

Этапы разработки и реализации программ	Виды оценок
Подготовка решения	Оценка фактической инфраструктурной обеспеченности
	Прогнозная оценка возможной обеспеченности
Принятие решения	Оценка приоритетов в развитии инфраструктуры
	Оценка вариантов развития инфраструктурного комплекса
Реализация решения	Оценка промежуточного результата реализации решения
	Оценка эффективности реализации решения

Основой для получения обобщающей оценки являются частные оценки обеспеченности отдельными видами услуг, их динамика, сбалансированность с другими услугами, их роль в развитии всего инфраструктурного комплекса города. Выявленные при помощи частных оценок взаимосвязи, зависимости, диспропорции, структурные нарушения в состоянии инфраструктуры города позволяют в конечном итоге оценить проблемную ситуацию в разрезе основных ее подсистем. Вместе с прогнозной эта оценка определяет условия, необходимые

для других оценок: формирования приоритетов выявленных проблем, оценки вариантов их решения и т.д.

Получение содержательной оценки на каждом этапе процесса принятия решения требует разработки определенной процедуры ее проведения, включающей следующие этапы: организацию информационного обеспечения; построение моделей, воспроизводящих инфраструктурные процессы во времени и пространстве; организацию независимой экспертизы с использованием современных форм и методов ее подготовки и осуществления; возможность применения для решения инфраструктурных проблем таких подходов как «анализ политики» и «анализ воздействий» [2, с. 77].

При помощи организованной таким образом процедуры оценок инфраструктурной обеспеченности может быть упорядочена деятельность муниципальных органов, вырабатывающих и принимающих решения по развитию инфраструктурного комплекса города. При этом сами решения, для альтернативных вариантов которых проведены подобные оценки, могут стать более обоснованными и результативными.

Для количественной оценки инфраструктурной обеспеченности города рекомендуется использовать методики проведения сравнительных сопоставлений с другими городами и регионами, включая расчет интегральных индексов насыщенности города инфраструктурными объектами и их услугами, экспертные характеристики масштабов прямых и косвенных потерь города из-за инфраструктурной необеспеченности.

Сравнительные сопоставления инфраструктурной обеспеченности социально-экономических процессов на муниципальном уровне можно проводить с использованием коэффициента Энгеля, методики Беннета, модифицированного коэффициента Успенского [2, с. 37]:

$$K_{\text{Э}} = \frac{D_{\text{ПР}}}{(T_M \times \text{Ч}_M)^{1/2}},$$

где $K_{\text{Э}}$ – коэффициент Энгеля; $D_{\text{ПР}}$ – приведенная длина в км всех транспортных магистралей города; T_M – территория города, кв. км; Ч_M – численность населения города, тыс. человек.

Модифицированный применительно к инфраструктуре города коэффициент Беннета имеет вид:

$$K_{ij} = \frac{П_{ij}}{П_{i\text{max}}},$$

где K_{ij} – коэффициент обеспеченности j -го города i -й видом инфраструктуры; $П_{ij}$ – показатель i -го вида инфраструктуры в j -ом городе; $П_{i\text{max}}$ – максимальное значение i -го показателя.

Коэффициент Успенского фактически является модификацией коэффициента Энгеля:

$$K_{\text{У}} = \frac{\Phi_{\text{ИМ}}}{(\text{Ч}_M \times T_M \times O_B)^{1/3}},$$

где $K_{\text{У}}$ – коэффициент инфраструктурной обеспеченности Успенского; $\Phi_{\text{ИМ}}$ – стоимость основных фондов инфраструктуры города; O_B – объем валовой продукции города.

Учитывая множественность показателей по каждому городу и отрасли инфраструктуры, исчисление степени инфраструктурной обеспеченности города предложено проводить в два этапа: сначала производится расчет обобщающих показателей по отдельным отраслям инфраструктуры; затем исчисляется средняя из баллов отдельных отраслей инфраструктуры.

Для определения индексов насыщенности регионов страны инфраструктурными объектами и услугами были проведены экспериментальные расчеты методом мультипликативной оценки на основе использования двух групп исходных частных характеристик состояния основных фондов инфраструктурных отраслей. Первая группа включала семь частных показателей, характеризующих развитие таких отраслей инфраструктуры, как транспорт

и связь: коэффициентов Энгеля по железным дорогам, автомобильным дорогам с твердым покрытием, судоходным речным путям, доли электрифицированных и обслуживаемых тепловозной тягой железных дорог, доли судоходных речных путей с освещенной остановкой, количества телефонов на 1000 человек населения, доли телефонных аппаратов с автоматическими соединениями. Вторая группа включала шесть показателей, характеризующих в совокупности состояние сети путей сообщения, торговли и общественного питания: эксплуатационную длину железных дорог на 1000 кв. км территории и на 10 тыс. человек, протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием на 1000 кв. км территории и, на 10 тыс. человек, количество посадочных мест в сфере общественного питания и торговую площадь магазинов на 10 тыс. человек.

Использование приведенных выше методик для оценки инфраструктурной обеспеченности города в оригинальном виде затруднено по целому ряду причин: коэффициента Энгеля – из-за ограниченности оцениваемых показателей; методики Беннета – неполноты информационной базы. В качестве компромиссного варианта ниже предлагается методика оценки инфраструктурной обеспеченности на базе принятых для городов РФ нормативов. По каждому виду услуг определяется частная оценка:

$$K_{yci} = \frac{П_{ycip}}{П_{ecin}},$$

где K_{yci} – коэффициент, характеризующий степень обеспеченности города i -м видом услуг; $П_{ycip}$ и $П_{ecin}$ – показатель обеспеченности города i -й услугой, соответственно, фактически и по нормативу. Для комплексной оценки обеспеченности города услугами каждой отрасли инфраструктуры можно воспользоваться средней арифметической:

$$K_{инj} = \frac{\sum^n K_{yci}}{n},$$

где $K_{инj}$ – коэффициент обеспеченности города услугами j -й отрасли инфраструктурного комплекса; n – номенклатура услуг j -й отрасли.

На основе комплексных оценок можно рассчитать интегральный показатель инфраструктурной обеспеченности города:

$$K_{инт} = \sqrt[m]{\prod^m K_{инj}},$$

где $K_{инт}$ – интегральный показатель инфраструктурной обеспеченности города; m – количество отраслей инфраструктурного комплекса города.

С использованием данной методики была проведена оценка инфраструктурной обеспеченности г. Новороссийска в 2007 г. по отраслям: транспорт и связь; торговля и общественное питание; жилищно-коммунальное хозяйство; образование; здравоохранение (в качестве примера в таблицах 2 и 3, соответственно, приведены результаты анализа по транспорту и связи и жилищно-коммунальному комплексу города).

Несмотря на то, что результаты оценки носят несколько некорректный характер (в частности, в силу того, что нормативы обеспеченности жильем занижены, а распределено оно по территории города неравномерно: наряду с чрезвычайной скученностью проживания в общежитиях и коммунальных квартирах есть домовладельцы, располагающие не одной, а несколькими квартирами, и т.д.), они являются достаточно важной базовой основой для принятия соответствующих управленческих решений в отношении решения данной проблемы в составе вопросов развития городской инфраструктуры. Так, было определено, что отчасти проблему перераспределения жилья призваны решать его приватизация и развившийся рынок жилья в городе.

Таблица 2

Оценка обеспеченности г. Новороссийска услугами транспорта и связи

Показатели	По нормативу	Фактически	Степень обеспеченности, %
Обеспеченность телефонами на 100 жителей города	19,5	16,4	84,1
Обеспеченность радиоточками на 100 жителей города	39	50,4	129,2
Обеспеченность местами в пассажирском транспорте на 100 жителей города	110,8	71,5	59,4
Итого:	81,7		

Таблица 3

Оценка степени обеспеченности г. Новороссийска жильем

Показатели	По нормативу	Фактически	Степень обеспеченности, %
Обеспеченность жильем общей площади м ² на 1 жителя города, всего:	17,6	12,4	70,5
- в том числе: газифицированного	17,6	11,8	67,0
- обеспеченного водопроводом	17,6	17,2	97,7
- обеспеченного канализацией	17,6	17,1	97,2
- обеспеченного центральным отоплением	17,6	16,5	93,7
- обеспеченного горячим водоснабжением	17,6	8,5	48,3
- обеспеченного ванными или душевыми	17,6	15	85,2
Итого:	79,9		

Для полноты и объективности выводов большое значение имеет сравнение динамики изменения отпуска продукции (услуг) по анализируемой отрасли с соответствующими данными ведущих предприятий. При этом необходимо учитывать, что основным требованием к динамичному ряду является сопоставимость показателей по всем признакам: номенклатуре, ценам (тарифам), структуре. Тогда анализ инфраструктурной обеспеченности города будет носить комплексный характер и учитывать специфические условия каждого отдельного муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005–2008 годы).
2. Стаханов В.Н., Платонов В.С. Рыночная инфраструктура: Учебное пособие. – Ростов н/Д: РИНХ, 2003.

ЛАПИНА Е.Н.**РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

Формирование и развитие экономического потенциала региона невозможно без совершенствования инвестиционного и финансово-кредитного механизма отдельных отраслей народного хозяйства. Особенно остро данная проблема проявляется в агропромышленном комплексе. В современной России у большинства сельхозтоваропроизводителей всех форм

хозяйствования и собственности наблюдается недостаток или полное отсутствие денежных средств, необходимых для поддержания расширенного воспроизводства.

Существующая система кредитования, представленная в основном коммерческими банками, не в состоянии решить данную проблему в силу отсутствия заинтересованности в предоставлении финансовых услуг субъектам малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере. Объем их кредитования в общем объеме кредитования реального сектора экономики составляет до 10%. Коммерческим банкам технологически не выгодно работать с относительно небольшими суммами кредитов, то есть с мелкими заемщиками. Кроме того, сельское хозяйство как специфическая отрасль материального производства требует особого подхода к банковскому и финансовому обслуживанию.

В целом проблемы, с которыми сталкиваются сельхозтоваропроизводители, обусловлены рядом причин, а именно:

- длительным отсутствием государственной поддержки;
- сокращением сырьевых зон, трудностями с реализацией готовой продукции из-за снижения покупательной способности населения;
- ввозом более дешевой импортной продукции и низкой эффективностью использования производственных мощностей;
- недостатком оборотных средств;
- отсутствием собственных источников финансирования;
- высокой стоимостью заемных средств;
- низким уровнем инвестиций.

Эти проблемы актуальны и для сельхозтоваропроизводителей Ставропольского края. По нашему мнению развитию сельского хозяйства региона будет способствовать, в первую очередь, увеличение уровня инвестиций в отрасль.

В течение последних 5 лет наблюдается увеличение объемов инвестиций в основной капитал Ставропольского края в 2,5 раза, значение данного показателя в 2006 году составило 41561 млн руб., инвестиций в основной капитал на душу населения – в 2,1 раза (2006 г. – 15360 млн руб.). В 2006 г. почти три четверти инвестиций в основной капитал были распределены по четырем укрупненным видам экономической деятельности: в обрабатывающие производства, транспорт и связь – по 23%, в сельское хозяйство – 13,1%, на операции с недвижимым имуществом – 12,8%. Следует отметить, что в 2002 году удельный вес инвестиций в сельское хозяйство в общей сумме инвестиций в экономику края составлял 20,3%, в 2004 году – 22,7%.

В структуре инвестиций в экономику края в 2006 году наибольший удельный вес приходился на собственные средства до 48,3%, на кредиты банков – до 8,2%, бюджетные средства – до 18,6%. Анализ структуры источников инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2006 году показывает, что удельный вес собственных средств в общих источниках финансирования составлял до 76,4%, бюджетных средств – до 7,2%, кредитов банков – до 4,5% [2].

По данным Главного Управления Центрального банка РФ по состоянию на 1 января 2007 года в крае зарегистрировано 9 кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций. Кроме того, в крае зарегистрировано 56 филиалов действующих кредитных организаций, из них Сбербанк России – 21 организация [1].

Анализ объема и структура задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам по отраслям экономики Ставропольского края [1], свидетельствует об увеличении совокупного объема кредитования на 27350,3 млн руб. или в 3,7 раза, в том числе кредитования сельского хозяйства на 4293,0 млн руб. или в 3,1 раза. В структуре задолженности по кредитам наблюдается снижение доли сельского хозяйства на 3-процентных пункта (табл. 1). Кроме того, наблюдается снижение доли просроченной задолженности в сумме предоставленных кредитов с 3,3% в 2002 г. до 1,1% в 2006 г.

В результате опроса руководителей сельскохозяйственных организаций было выявлено, что основными факторами, сдерживающими инвестиционную деятельность организаций в 2006 году, являются недостаток собственных финансовых средств (на это указали 56% руководителей организаций) и высокий процент коммерческого кредита (28%).

Таблица 1

**Объем и структура задолженности по кредитам, предоставленным
кредитными организациями юридическим лицам по отраслям экономики
Ставропольского края, млн руб.**

Отрасль экономики	на 01.01					Отклонение (+,-)
	2003	2004	2005	2006	2007	
Всего	10093,3	14447,3	18309,5	25267,7	37443,6	27350,3
промышленность	4734,8	6624,3	7005,0	8242,1	12167,8	7433,0
сельское хозяйство	1999,5	2358,6	3742,1	4115,4	6292,5	4293,0
строительство	197,0	371,3	474,5	632,8	1104,9	907,9
транспорт и связь	294,0	190,8	266,7	575,8	1289,5	995,5
торговля	2346,7	4183,0	5591,1	8280,0	11229,6	8882,9
прочие виды деятельности	521,3	719,3	1230,1	3421,6	5359,3	4838,0
Доля задолженности, %						
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
промышленность	46,9	45,9	38,3	32,6	32,5	-14,4
сельское хозяйство	19,8	16,3	20,4	16,3	16,8	-3,0
строительство	2,0	2,6	2,6	2,5	3,0	1,0
транспорт и связь	2,9	1,3	1,5	2,3	3,4	0,5
торговля	23,3	29,0	30,5	32,8	30,0	6,7
прочие виды деятельности	5,2	5,0	6,7	13,5	14,3	9,1

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства испытывают острую потребность в дополнительных денежных средствах. Однако сами предприятия обладают ограниченными ресурсами, а действующая система банковского кредитования усложняется необходимостью наличия залогового имущества и недостаточно развитой филиальной сетью банков в сельской местности. На наш взгляд указанные недостатки способен устранить механизм функционирования сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации.

Сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация на финансовом рынке Ставропольского края является одной из новых успешно развивающихся конкурентоспособных кредитно-финансовых структур, оказывающих существенное влияние на уровень функционирования малых форм хозяйствования и решение потребительских и социальных проблем сельских жителей.

По официальным данным Министерства сельского хозяйства Ставропольского края и Фонда развития сельской кредитной кооперации (ФРСКК) на 1 января 2008 года в Ставропольском крае зарегистрировано 12 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооператива, но только 8 из них реально функционируют, наиболее успешными среди которых следует назвать Ставропольский краевой СКПК «Содружество», СКПК «Русь» Курского района, СКПК «АгроБизнес» Ипатовского района, СКПК «Бизнес-Кредит» Предгорного района [3, 4].

Анализ показателей развития за 2007 г. СКПК «Содружество», зарегистрированного в октябре 2003 г., позволил нам сделать выводы о высоких темпах его развития по сравнению с 2004 г.: членская база увеличилась на 4530 членов с 457 до 4987 членов или в 10,9 раза, количество выданных займов – на 11745 ед. с 412 до 12157 ед. или в 29,5 раза, сумма выданных займов – на 1289,9 млн руб. или в 34,2 раза, количество привлеченных займов – на 21893 ед. или в 93,8 раза, сумма привлеченных займов – на 1150,6 млн руб. или в 83,2 раза, активы – на 291,6 млн руб. или в 29,9 раза.

СКПК «Русь» был зарегистрирован 2 марта 2006 г. Анализ показателей развития за 2007 г. СКПК «Русь» по сравнению с 2006 г. свидетельствует об увеличении членской базы на 2926 членов или в 4,9 раза, количества выданных займов – на 1455 ед. или в 4,4 раза, суммы выданных займов – на 121,5 млн руб. или в 8 раз, количества привлеченных займов – на 1833 ед. или в 8,1 раза, суммы привлеченных займов – на 180,9 млн руб. или в 11,8 раза, активов – на 74,6 млн руб. или в 7,6 раза.

Сравнительные показатели деятельности сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации Ставропольского края

Показатель	на 01.01.2008			
	СКСКПК «Содружество»	СКПК «Русь»	СКПК «Бизнес-Кредит»	СКПК «АгроБизнес»
Членская база – всего в том числе:	4987	3678	70	31
члены кооператива	2420	1848	49	22
ассоциированные члены кооператива	2567	1830	21	9
Выдано займов с начала деятельности кооператива, ед.	12157	1878	65	15
Сумма займов, тыс.руб.	1328811,0	138878	5878	6402
Количество сбережений, ед.	22129	2091	31	14
Сумма сбережений, тыс. руб.	1164575,3	197633	2690	4364
Активы, тыс.руб.	301672	86019	2890	2808
в т.ч. портфель займов	240184,8	81921	2861	2725

Началом деятельности СКПК «Бизнес-Кредит» следует назвать июнь 2006 г. На первую отчетную дату (01.07.2006 г.) активы кооператива составили 11 тыс. руб., членская база состояла из 17 физических лиц. В течение первых полутора лет СКПК «Бизнес-Кредит» увеличил членскую базу до 70 членов, активы возросли до 2,9 млн руб. С начала деятельности кооператива было выдано 65 займов на сумму 5,88 млн руб., привлечен 31 займ на сумму 2,7 млн руб.

Самым молодым из успешных кооперативов по праву следует назвать СКПК «АгроБизнес», образованный 21.02.2007 г. за десять месяцев своего функционирования кооператив создал членскую базу в количестве 31 член, из них 9 ассоциированных члена. На 01.01.2008 активы СКПК «АгроБизнес» составили 2,8 млн руб., было выдано 15 займов на сумму 6,4 млн руб., привлечено 14 займов на сумму 4,4 млн руб.

Развитие других кооперативов происходит наименьшими темпами. Например, СКПК «Развитие» Благодарненского района с момента своего создания не расширяет свою деятельность вовсе. СКПК «Апанасенковский» находится на стадии закрытия.

Следует отметить, что в Ставропольском крае до сих пор не создана единая региональная система кредитной кооперации. Кооперативы функционируют обособленно, наблюдается высокая конкуренция между ними. Так два наиболее крупных кооператива СКПК «Содружество» и СКПК «Русь» расширяют свою деятельность посредством создания филиальной сети.

СКПК «Русь» имеет 12 филиалов и 5 участков, в составе СКПК «Содружество» насчитывается 16 филиалов, расположенных на территории Ставропольского края. Кроме того, нужно сказать, что СКПК «Содружество» является региональным кооперативом второго уровня, созданного по американской модели («сверху»), а так же членом кооператива третьего уровня «Народный кредит». В свою очередь кооперативом «Русь» были предприняты попытки создания кооператива 2 уровня по европейской модели. В середине 2007 года был создан кооператив второго уровня «Рось», инициаторами создания которого стали три сельскохозяйственных производственных кооператива Курского района Ставропольского края, СКПК «Русь» и сельскохозяйственный страховой потребительский кооператив «Прогресс».

Опрос руководителей кооперативов по поводу перспектив развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в Ставропольском крае показал, что менее крупные кооперативы отдают предпочтение формированию единой региональной системы кооперации в виде создания кооператива второго уровня. В свою очередь СКПК «Содружество» активно ведёт работу над созданием кооперативного кредитного банка по прототипу кооперативных банков Германии и Италии.

На наш взгляд обе позиции кооперативов не лишены смысла и обусловлены уровнем развития каждого. Однако сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация сталкивается с одними и теми же проблемами:

- низкий уровень государственной поддержки;
- отсутствие нормативно-правовой базы регулирования сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации;
- отсутствие региональной концепции развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации;
- отсутствие регионального залогового фонда;
- высокий уровень конкуренции со стороны коммерческих банков;
- нежелание ОАО «Россельхозбанка» как основного исполнителя ПНП «Развитие АПК» кредитовать сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;
- отсутствие отлаженного механизма привлечения бюджетных средств для развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации и т.д.

В сложившейся ситуации кооперативы вынуждены самостоятельно выживать и находить оптимальные пути развития. В настоящее время в России ведётся активная работа по созданию СПоКов (снабженческо-сбытовых и обслуживающих кооперативов). Функционирующие и вновь создаваемые СПоКи нуждаются в финансировании. Для банков этот сектор характеризуется высокой степенью риска. Однако сельскохозяйственные кредитные кооперативы готовы активно участвовать в их создании (членами СПоКов являются члены кредитных кооперативов). Кроме того, создание СПоКов расширит горизонты работы кредитных кооперативов (рис. 1).

В этой связи мы считаем, что развитие сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в Ставропольском крае может осуществляться по пути расширения деятельности кредитного кооператива 1 уровня, т.е. наряду с кредитованием членов кредитных кооперативов будут предоставлять займы СПоКам (снабженческо-сбытовым, обслуживающим кооперативам, страховым, перерабатывающим).



Рис. 1. Модель взаимосвязи сельскохозяйственных потребительских кооперативов

По нашему мнению результатом расширения горизонтов работы сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов станет:

- создание условий для более полного использования имеющихся ресурсов членов кооперативов,
- более эффективное распределение денежных и товарных потоков между сельхозтоваропроизводителями, являющимися одновременно членами разных потребительских кооперативов,
- распределение рисков между различными направлениями деятельности кооперативов,
- приспособление к изменениям конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции,

- повышение занятости населения в сельской местности и поддержание уровня доходов сельских жителей, создание новых рабочих мест.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая система экономических показателей регионов <http://www.cbr.ru/regions/OLAP.asp>
2. Инвестиции в России. 2007: Стат.сб./ Росстат. – М., 2007. 317 с.
3. Об итогах работы АПК Ставропольского края за 2007 год и задачах на 2008 год <http://www.stavmsx.ru>
4. Рейтинги сельских кредитных кооперативов <http://www.ruralcredit.ru/500/503/>
5. Российская Федерация. Законы. О сельскохозяйственной кооперации: федер. закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/poisk> (02.04.2008).
6. Сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация: учебное пособие / А.Ф. Максимов, Л.Ю. Питерская, Л.А. Латышева и др., под ред. А.Ф. Максимова. – Ставрополь: АГРУС, 2008. 368 с.

БОЧКОВ А.А.**ПРИОРИТЕТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК
РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

Адекватная идентификация стратегии развития АПК является традиционным для отечественной агроэкономической науки дискурсом, в рамках которого также традиционно выделяются две непримиримые научные концепции – консерваторов, обосновывающих преимущества крупного производства в сельском хозяйстве, и рыночников – сторонников эффективности мелкотоварного хозяйствования на земле. Соответственно этим противоположным исходным аксиомам выделяются и две стратегии аграрной политики. В рамках рыночно-либеральной стратегии развитие должно идти по пути обеспечения минимальных потребностей населения и производителей продуктов питания при ориентации на мелких товаропроизводителей, работающих на локальные рынки, осуществляющих производство в условиях низкочастотных технологий. Однако доминирование мелкотоварного производства, мнению оппонентов, приведет к серьезной зависимости национального продовольственного рынка по значимым видам продуктов от импортеров, хотя к настоящему времени 60% сельскохозяйственной продукции производится именно в рамках малого агропредпринимательства, и Россия из крупнейшего в мире импортера зерна становится все более значимым его экспортером.

Альтернативным (консервативным) вариантом агростратегии является политика, направленная на поддержку всех сельскохозяйственных товаропроизводителей при преимущественном развитии крупного производства, его селективной государственной поддержке всеми экономическими, административными и институциональными механизмами. В результате можно достичь восстановления целостности и работоспособности АПК, сохранить продовольственную безопасность при росте потребления продуктов питания, повышении доходов и занятости сельского населения [3, с. 57]. Ориентиром формирования поддержки должны стать как потенциальные возможности каждого региона, определяемые по индексу физического роста сельхозпродукции (или комплексному индексу [2]), и как следствие, характеризующиеся высокими показателями инновационного экономического роста, так и качественная оценка каждого региона с позиций финансовой устойчивости.

Государственное регулирование АПК осуществляется в целях: гарантированного обеспечения населения страны высококачественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием отечественного производства; создания экономических условий для развития высокоэффективного агропромышленного производства и переработки продукции, развития социальной инфраструктуры села для улучшения качества жизни сельских жителей, защиты отечественного товаропроизводителя на внешнем рынке [4].

Значимость рыночных механизмов функционирования самого государства в АПК как важнейшего агента рыночной экономической системы подтверждается анализом факторов, которые привели к ограничению роста производства в сельском хозяйстве [3, с. 59].

Повышение эффективности воздействия осуществленных институциональных изменений на экономические процессы в АПК обеспечивается комплексом применяемых государством административных и экономических мер, осуществляемых на макро- и мезоуровнях национальной экономики (рисунок 1).

Эффективное управление сложным механизмом рыночной деятельности огромного числа субъектов экономики – производителей продукции средств производства, бытовых агентов, переработчиков сырья, продавцов и покупателей – с необходимостью предполагает объективный учет экономических и социальных интересов всех субъектов рынка через механизм аграрной политики, предусматривающей:

- стимулирование устойчивых взаимосвязей между участниками аграрного рынка и обеспечение на этой основе роста производства в АПК;

- развитие производственной и социальной инфраструктуры АПК как средства устойчивого развития отраслей;
- защиту национальных производителей;
- поддержание доходов сельскохозяйственных производителей и работников других отраслей АПК;
- обеспечение продовольственной безопасности страны;
- стимулирование развития производственной, потребительской, снабженческой, сбытовой и др. кооперации на селе.

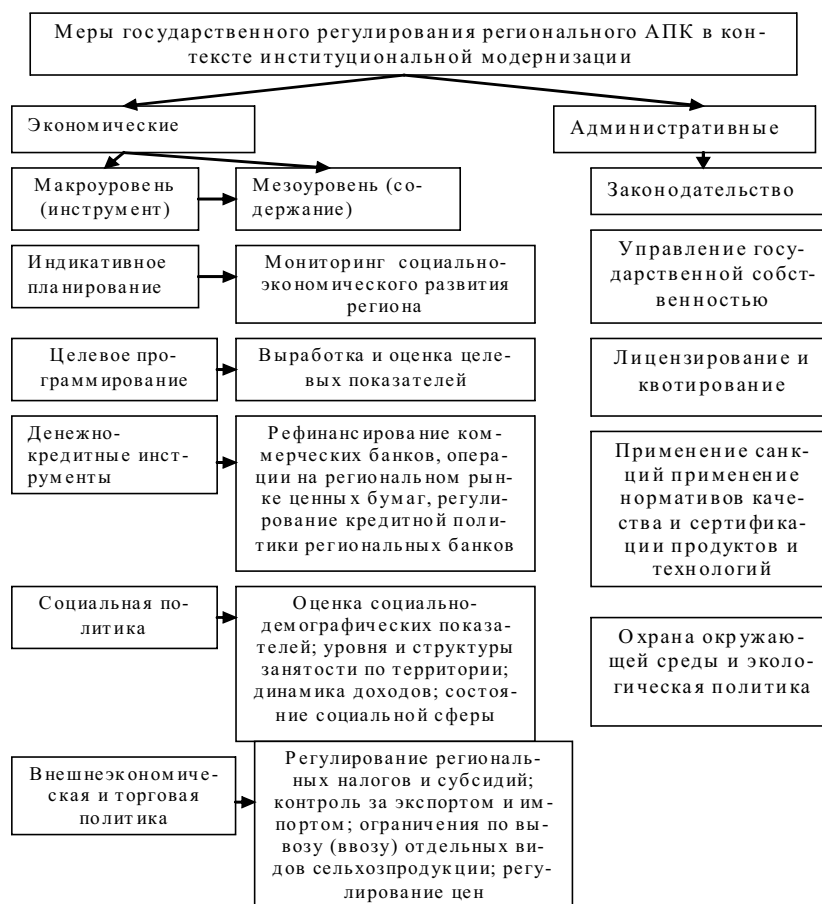


Рис. 1. Меры государственного регулирования регионального АПК

Основным субъектом аграрной политики может быть только государство, так как решение задач этой политики невозможно лишь экономическими механизмами самого рынка, а во многом и противоречит требованиям рынка [5].

Исходным и весьма существенным фактором осуществления модернизационной стратегии развития АПК выступает мониторинг эффективности функционирования агроорганизаций, осуществляющих сельскохозяйственное производство, отражающий эффективность использования производственно-финансового потенциала различных форм хозяйствования и определяющий экономически обоснованные управленческие решения, учитывающие институциональные изменения. При этом следует учитывать, что в настоящее время акцент проводимых институциональных изменений и практических решений сместился на уровень субъектов Федерации в связи с повышением их самостоятельности и ответственности [1].

В Краснодарском крае сельскохозяйственным производством в крае занимается более 460 крупных и средних сельскохозяйственных предприятий, 17600 крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ), 422,1 тыс. личных подсобных хозяйств. Площадь сельскохозяйственных угодий края составляет 5,8 млн га, из которых около 4,0 млн га занимает пашня. Сельскохозяйственное производство края показывает достаточно устойчивую динамику в

последние годы. В целом 2007 г. 21% сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края завершили с убытком, хотя в сравнении с 2002–2006 гг. четко прослеживается положительная тенденция уменьшения доли убыточных предприятий: в 2002 г. они составляли 32%, а в 2005 г. – 29%. В течение последних 4-х лет результат от сельскохозяйственной деятельности в крае был устойчиво положительным, общий уровень рентабельности по всей финансово-хозяйственной деятельности в 2006 г. составил 15%.

Дальнейший мониторинг производственно-экономического и финансового состояния сельскохозяйственных предприятий региона с целью идентификации признаков кризисных явлений и определения направленности аграрной политики в данном исследовании проводится в рамках конкретного района – Усть-Лабинского – Краснодарского края, который ежегодно демонстрирует рост по показателям развития растениеводства и животноводства (с 2002 по 2006 г. по растениеводству он составил 10,5%, по животноводству – 72,5%); хозяйствами населения в 2006 г. было занято 112117 га сельскохозяйственных культур, занимают более 15% в валовом сборе зерновых культур, а сельхозорганизациями – 88159 га; валовой сбор зерновых в хозяйствах всех категорий составил 265,8 тыс. т, в том числе в сельхозорганизациях – 217,7 тыс. т. Кроме того, выбранный район ежегодно занимает лидирующее место по урожайности зерновых культур, подсолнечника (в 2006 г. 46,4 с 1 га посевной площади и 25,1 ц соответственно). По финансово-экономическим показателям Усть-Лабинский район занимает пятое место: число прибыльных хозяйств составляло в 2006 году 6, убыточных – 9. Кроме того, несмотря на наличие позитивных тенденции в развитии основных отраслей сельского хозяйства, рентабельность в сельскохозяйственных организациях за 1995–2006 гг. снизилась на 36,5%, что свидетельствует о целесообразности использования действенных мер при проведении аграрной политики¹. Репрезентативная совокупность хозяйств, избранных в качестве объекта исследования, включает 8 предприятий.

По коэффициенту Альтмана из 8 предприятий в 2005 г. 4 находились в зоне очень высокой вероятности банкротства, 2 предприятия являлись финансово-устойчивыми, у 2 предприятий вероятность банкротства не определена. Выявленные тенденции в целом соответствуют реальному состоянию экономических субъектов аграрного сектора края. В 2006 г. безусловно несостоятельными являлись уже 5 предприятий района. Выявленная тенденция свидетельствует об отсутствии в управленческой деятельности на предприятиях края мер учета институциональных изменений. Анализ данных, полученных при помощи иркутской модели прогнозирования кризиса, свидетельствует о том, что 3 предприятия в 2005 г. и 2 – в 2006 г. имели максимальную вероятность банкротства, а 5 и 6 соответственно – минимальную. Кроме того, в среднем 4 сельхозпредприятия предпринимательского типа из 8 обследованных эффективно адаптировались к рыночным императивам, сохранив при этом относительно стабильный уровень финансовой устойчивости. Хотя указанные предприятия еще не обладают объемами ресурсов, достаточными для мобилизации собственных средств в целях погашения краткосрочных обязательств, но их возможности растут, что свидетельствует о положительных сдвигах в уровне их платежеспособности.

Таким образом, применение в системе антикризисного управления механизма мониторинга производственно-экономического и финансового состояния сельскохозяйственных предприятий региона позволяет не только накопить информацию, отражающую динамику экономических процессов, но также, проанализировав ее, получить прогнозные значения факторов, характеризующих состояние внешней среды, и более адекватные оценки перспектив развития сельскохозяйственных предприятий региона и определить направленность аграрной политики в рамках институциональных изменений.

В России сложилась трехуровневая система сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации:

- Национальная ассоциация сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (кооператив третьего уровня «Народный кредит» создан в 2004г.);
- региональные ассоциации сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (кооперативы второго уровня, 33 единицы);
- сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (кооперативы первого уровня).

¹ Проанализировано автором по: Агропромышленный комплекс Кубани. Статистический сборник. – Краснодар, 2007.

В качестве эффективных механизмов государственной поддержки развития кооперативных форм в агросфере целесообразно использовать все ее инструменты (таблица 1).

Таблица 1

**Механизмы государственной поддержки эффективного функционирования
сельскохозяйственных потребительских кооперативов**

Организационно-консультационная поддержка	Организация сельских сходов; консультация малых форм хозяйствования по видам и механизмам государственной поддержки; подготовка документов на получение субсидий; оказание помощи кооперативам при подготовке учредительных документов, бизнес-планов для получения кредитов; обучение инициативных групп и менеджеров кооперативов
Нормативно-правовое регулирование	Установление льготного режима налогообложения по региональным и местным налогам (в том числе транспортному налогу, налогу на имущество); формирование надзорного органа по контролю за деятельностью кооперативов; подготовка правил предоставления государственной поддержки из регионального бюджета; подготовка региональных и муниципальных нормативных актов о предоставлении гарантий и поручительств малым формам хозяйствования в АПК
Финансово-кредитная поддержка	Предоставление субсидий на уплату процентов по кредитам и займам, привлекаемым в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах; предоставление региональных и муниципальных гарантий для обеспечения обязательств по кредитам и займам; предоставление субсидий на формирование паевых фондов (встречные паевые взносы); помощь в приобретении необходимого оборудования для кооперативов; предоставление имущества в аренду или безвозмездное пользование

Наряду с этими, институционализированными законодательно формами господдержки кооперативного движения на селе, на наш взгляд, достаточно высокий эффект могут дать следующие меры по развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов и расширению возможностей сбыта продукции АПК малыми формами хозяйствования:

- подготовка и переподготовка кадров для сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- разработка и реализация нормативных правовых актов по предоставлению малым формам хозяйствования АПК гарантий и поручительств за счет средств региональных гарантийных и залоговых фондов;
- разработка и принятие региональных нормативных правовых актов по предоставлению сельскохозяйственным потребительским кооперативам налоговых льгот по региональным и местным налогам;
- разработка предложений по совершенствованию режима торговли, в том числе направленных на адресное применение упрощенного режима торговли в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализующих свою продукцию;
- реализация совместно с органами местного самоуправления муниципальных районов мер по созданию сельскохозяйственных кооперативных рынков

По развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Южном федеральном округе первое место занимает Ростовская область (118 кооперативов, в т.ч. 74 кредитных, 26 снабженческо-сбытовых, 16 перерабатывающих и 2 обслуживающих).

Очевидно, присоединение к ВТО России, Казахстана, Украины, Беларуси позволит вместе странам СНГ с Китаем и Японией влиять на позитивные процессы сдерживания избыточной либерализации аграрных рынков стран, преодолевающих системный кризис. В этой связи модернизационная стратегия развития АПК регионов должна учитывать не только позитивные результаты внутренней компоненты трансформации, но и ситуацию на внешнем аграрном рынке, внешние институциональные изменения, влияющие на выбор эффективных инструментов осуществления аграрной политики. Безусловно, ре-

ализация всех направлений модернизации развития АПК России на всех уровнях, в т.ч. региональном, требует увеличения финансирования всех ее институциональных составляющих на порядок, что и предусматривает Госпрограмма развития сельского хозяйства (таблица 2).

Таблица 2

**Ресурсное обеспечение Госпрограммы развития сельского хозяйства
на 2008–2012 гг. (млрд руб.)**

Основные разделы	База 2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Всего за 2008– 2012 гг.	2012 г. к 2007 г.
Устойчивое развитие сельских территорий	5,48	7,34	19,03	25,12	29,60	31,28	112,37	в 5,7 раза
Создание общих условий функционирования сельского хозяйства, в том числе по поддержанию почвенного плодородия	4,70	9,86	12,92	13,78	14,66	15,33	66,55	в 3,3 раза
	4,20	8,17	10,67	11,40	12,20	12,98	55,42	в 3,1 раза
Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства	8,50	13,73	15,41	14,11	14,37	15,04	72,66	в 1,8 раза
Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства, в том числе комплекс мер по повышению доступности кредитных ресурсов для сельхозорганизаций	45,43	44,00	51,28	65,62	64,94	66,85	292,69	в 1,5 раза
	19,79	25,28	36,46	46,90	50,54	52,08	292,69	в 2,6 раза
Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия	1,30	1,36	1,36	1,36	1,43	1,50	7,01	115,4%
ИТОГО:	65,41	76,30	100,00	120,00	125,00	130,00	551,30	в 2,0 раза

Масштабные финансовые вложения государства в развитие АПК являются финансовой основой его устойчивого роста. Цели Государственной программы на 2008–2012 гг.:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства с целью импортозамещения;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Достижение этих целей обеспечивает реализацию модернизационной стратегии развития АПК России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтудов Ю., Кетова Н., Овчинников В. Механизм посткризисного развития экономики регионов России. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2002. С. 18.
2. Белокрылова О., Гианниас Д., Шевченко И., Чепурко Е., Яковлев А. Index based regional analysis: the case of the Former Soviet Union and Russia // EAST EUROPEAN ECONOMIES IN TRANSITION. Research memorandum. ACE Project. University of Leicester. 1998. № 6;
3. Белокрылова О.С., Яковлев А.П., Яковлева Е.А. Механизм государственного субсидирования сельского хозяйства регионов. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2003.
4. Водяникова В.Т. Экономика сельского хозяйства. – М., 2007.
5. Кубанов А., Байчорова А. Экономический механизм регулирования АПК в условиях рынка // АПК: экономика, управление. 2007. № 8. С. 59.
6. Садков В., Попова О. Методические основы целеориентированной господдержки сельхозтоваропроизводителей // АПК: экономика, управление. 2007. № 8. С. 12.

КОНКУРЕНТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ)

Динамика движения мировой экономики решающим образом определяется желанием транснациональных компаний максимизировать свои прибыли с целью высоких дивидендных выплат. Какие же страны являются сегодня наиболее привлекательными с точки зрения вложения капитала? Какую форму инвестирования избрать в той или иной стране: портфельные, прямые, кредитные? Каковы гарантии прибыльности вложенных средств?

По мнению многих экономистов, страны так называемой «группы BRIC» (Бразилия, Россия, Индия и Китай) в настоящее время является наиболее перспективной с точки зрения капиталовложений. Согласно прогнозам инвестиционного банка Goldman Sachs, «к 2050 году европейских стран не будет среди шести крупнейших экономик мира. Их место займут такие страны как Китай, Индия, Россия и Бразилия. А среди компаний станут лидерами те, кто вкладывает в инновации, человеческий капитал и проекты в странах BRIC».

Анализ инвестиционной привлекательности названных стран следует проводить по таким параметрам, как: уровень обеспеченности ресурсной базой, структура экономики и внешней торговли, развитие банковского и финансового сектора, защита прав интеллектуальной собственности, особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику, налоговое законодательство, рынок труда.

Так, Бразилия обладает крупными запасами значительного числа видов минерального сырья и является первым в мире производителем железной руды (19% мирового производства), вторым – марганца (13%) и тантала (16%) и фактически монополистом по ниобию (95%), входит в первую пятерку по добыче бокситов, олова, лития и магния. Имеются запасы нефти, позволяющие удовлетворять потребности страны в данном виде сырья на 90%. Добыча значительной части нефти осуществляется на континентальном шельфе. Поскольку Бразилия изобилует природными ресурсами, то она обладает неоспоримыми преимуществами в таких секторах экономики, как, например, сельское хозяйство, животноводство (входит в число крупнейших производителей мяса – 15% говядины, 3% свинины), лесная промышленность, добыча минерального сырья (около 10% мировой добычи марганца), производство продукции металлургического комплекса. После второй мировой войны, экономика Бразилии развивалась за счет политики импортозамещения, которая благополучно прижилась в этой стране за счет масштабного внутреннего рынка. Сейчас на долю Бразилии приходится 2/3 промышленного потенциала стран Южной Америки и свыше половины их научно-технического потенциала. Согласно оценкам Международного экономического форума, по уровню конкурентоспособности экономики Бразилия в 2007 году заняла 72-е место. В настоящее время в структуре ВВП Бразилии на сектор услуг приходится около 50% ВВП, обрабатывающей промышленности – 11% ВВП, промышленности – 40% ВВП, сельского хозяйства – 10% ВВП. Сравнительный анализ показателей экономического развития Бразилии с другими странами региона показывает её лидирующий статус (см. табл. 1).

Бразилия обладает достаточно развитым банковским сектором, при этом коммерческие банки играют ведущую роль. В Бразилии распространены так называемые банковские конгломераты, объединяющие как инвестиционные банки, страховые лизинговые и прочие компании, предоставляющие финансовые услуги. В компаниях финансового сектора иностранные инвесторы принимают активное участие. В результате реформы банковского сектора в середине 90-х годов многие банки были проданы иностранным компаниям, либо местным инвесторам, но при этом на два крупных государственных банка до сих пор приходится около половины всех банковских активов Бразилии. Это ЦБ Бразилии (Banco Central do Brasil) и Банк Бразилии (Banco do Brasil). Последний является крупнейшим финансовым институтом в Бразилии, кредитующим компании сельскохозяйственного сектора, малого и среднего бизнеса. Согласно аналитикам из Price Waterhouse Coopers, на конец 2005 года доля государственных банков по объему выданных кредитов в Бразилии составляла 35%, национальных – 35%,

полностью принадлежащих иностранным инвесторам – 13%, с участием иностранных инвесторов – 7%. Самыми крупными банковскими активами обладал Banco do Brasil (на него пришлось 18% банковских активов 20 крупнейших банков страны, или 108,077 млн долл.). В число крупнейших иностранных банков в 2005 году вошли: Santander Banespa, ABN Amro Real, HSBS, CITIBANK, BANKBOSTON, PACTUAL, DEUTSCHE, JP Morgan Chase.

Таблица 1

**Сравнительный анализ показателей экономического развития Бразилии
с другими странами «группы BRIC» за 2006 год**

	Бразилия	США	Мексика	Китай	Аргентина	Россия
ВВП, млрд долл.	1,072.36	13,245	840	2.644,64	211	988.67
ВВП/Н, долл.	5,080	44,237	7,820	2,070	5,400	6,880
Темпы инфляции за год, %	4.2	3.2	3.6	1.47	10.9	9.68
Сальдо счета текущих операций, млрд долл.	13.5	-854.7	-1.5	249.9	6.0	95.6
Объем экспорта (FOB), млрд долл.	137.5	1,023.5	250.3	969.7	46.3	302.3
Объем импорта (FOB), млрд долл.	91.4	1,861.7	256.1	751.9	32.6	162.7

Источник: [1]

Таблица 2

Динамика основных показателей

	2003	2004	2005	2006	2007b
Темпы роста ВВП, %	1.2	5.7	3.1	3.7	5.4
Источник роста ВВП, %					
Сельское хозяйство	5.8	2.3	0.3	4.2	4.8
Промышленность	1.3	7.9	2.1	2.9	4.5
Сектор услуг	0.8	5.0	3.7	3.8	5.8

Источник: [2]

За последние годы в Бразилии также наблюдался рост валютных резервов. Так в конце 2007 года накопленные валютные резервы Бразилии составили 180 млрд долл.

Таблица 3

Динамика внешнего долга и валютных резервов Бразилии

	2003	2004	2005	2006	2007b
Внешний долг, млн долл.	234,816	219,499	187,301	192,053b	216,920
Валютные резервы, млн долл.	49,297	52,935	53,799	85,839	180,334
Ставка рефинансирования, %	67.1	54.9	55.4	50.8	43.7

Источник: [2]

Бразилия обладает развитым законодательством в области защиты авторских прав. В результате такой защиты Бразилия активно привлекает иностранных инвесторов. В Бразилии существуют такие организации как Национальный Институт Промышленной собственности, занимающийся урегулированием вопросов, связанных с патентами, лицензиями, торговыми марками, ноу-хау.

Некоторые компании до сих пор остаются под управлением государства. Однако, предприятия, оказывающие услуги связи, ж/д., генерирующие компании приватизированы. При этом государство продолжает регулировать уровень цен в этих секторах экономики.

Согласно законодательству Бразилии, иностранные инвесторы обладают практически теми же правами, что и местные компании. В 2006 году Бразилия заняла 12-е место среди наиболее привлекательных стран мира для инвестирования. Основными странами-донорами продолжили оставаться США, ЕС, в том числе Нидерланды, Франция, Португалия, Испания и Германия. В 2006 году в Бразилию поступило около 19 млрд долл., что на четверть

больше по сравнению с предыдущим годом. По сравнению с 1990 годом объем поступлений вырос в 6 раз. Кроме этого, в 2006 году, впервые в истории, объем бразильских инвестиций за рубеж превысил объем привлеченных средств. В стоимостном выражении объем бразильских инвестиций за рубежом, по итогам 2006 года, составил 27,3 млрд долл.

Лидирующими отраслями по привлечению ПЗИ в Бразилии являются отрасли обрабатывающей промышленности. Важно отметить, что ввиду роста мировых цен на нефть увеличился спрос на этанол, что повлекло за собой прилив иностранных инвестиций в производство и переработку сахара в Бразилии (ранее в эти отрасли вкладывались в основном местные инвесторы). Бразилия также активно развивает исследования по генетике, а также деревопереработку и биотехнологии, которые интересны как национальным, так и иностранным инвесторам. Кроме того, в Бразилии базируются крупнейшие в мире производства автомобилей и комплектующих для них.

В Бразилии существуют три обменных курса: официальный (который полностью контролируется ЦБ Бразилии (используется для всех сделок между компаниями резидентами и нерезидентами), плавающий курс для туристов и курс черного рынка (используется в частом секторе).

Таблица 4

Динамика обменного курса бразильского реала и доллара США

	2003	2004	2005	2006	2007
Обменный курс реал/долл. США (на конец года)	2.89	2.65	2.34	2.14	1.77

Источник: [2]

В целом компаниям разрешено свободно осуществлять операции с иностранной валютой, однако данные операции должны быть зарегистрированы в базе данных Центрального Банка Бразилии.

Центральный банк также требует регистрации всех иностранных инвестиций независимо от их формы (займы, либо ПЗИ). При этом расчетные счета компаний должны быть в местной валюте, за исключением только тех компаний, что работают в сфере нефте- и газодобычи, энергетики.

Иностранные инвесторы могут осуществлять свою деятельность путем вложения в уже существующие компании, либо путем создания своих дочерних предприятий. При этом большинство иностранных инвесторов выбирают второй путь.

В Бразилии существуют разные формы юридических лиц, в том числе общества с ограниченной ответственностью (*sociedade por quotas de responsabilidade limitada*), различные формы акционерных обществ (*sociedade anonima*).

Для акционерных обществ имеется общее требование, что не менее 5% от ежегодной чистой прибыли должны идти на формирование резервного капитала, до тех пор, пока последний не составит 20% от уставного капитала акционерного общества.

При этом, взносы в уставной капитал компании могут осуществляться как в денежной, так и в материальной и нематериальной формах. Если взнос в уставной капитал осуществляется в не денежной форме, то для оценки справедливой стоимости такого взноса должны быть приглашены внешние эксперты.

Система налогообложения в Бразилии достаточно сложна. Так налог на прибыль составляет 15%, при этом, если налогооблагаемая прибыль превышает 240 тыс. реалов, то применяется дополнительный налог на прибыль в 10%.

Согласно нынешнему законодательству Бразилии с прибыли компаний резидентов/нерезидентов, полученной после 1 января 1996 года налог на дивиденды не взимается (налог на дивиденды с прибыли полученной до 31 декабря 1995 года, составляет 25%, либо 15%).

Ставка НДС в Бразилии составляет 17%, за исключением таких штатов как Сан-Паоло и Минас Гераис, в которых ставка налога составляет 18%. При этом, применяются ставки в 12% и 7% в зависимости от местоположения компании.

Существует так называемый налог на услуги, составляющий от 2% до 5% в зависимости от вида предоставляемых услуг.

Налог на доходы физических лиц составляет от 0% до 27.5%, в зависимости от уровня доходов.

Уровень образования и квалификации рабочей силы в Бразилии в среднем оценивается как средний. Доля неквалифицированных работников остается высокой, только 1/3 рабочей силы подпадает под действие коллективных трудовых отношений, что свидетельствует о слабой степени организации рабочей силы. При этом стоимость рабочей силы в Бразилии считается относительно высокой по сравнению с другими странами этого региона.

Таблица 5

Динамика ВВП на душу населения (Бразилия)

	2003	2004	2005	2006	2007b
Население, млн чел.	179.0	181.6	184.2	186.8	189.3
ВВП на душу населения по ППС, тыс. долл.	7,806	8,283	8,606	9,082	9,691
Уровень безработицы, %	12.3	11.5	9.8	10.0	9.3

Источник: [2]

Рабочая неделя закреплена законодательно и составляет 44 часа. В компаниях используется контрактная основа работы с персоналом. Около 16% рабочей силы состоят в профсоюзах. Занятость характеризуется высокой текучестью работников, так каждый третий занятый меняет место работы в течение года. В результате этого производительность труда в Бразилии растет небольшими темпами, а в некоторых отраслях экономики снижается.

Для межстранового сопоставления внутри данной группы стран отметим, например, что, в отличие от Бразилии, Индия входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельскохозяйственного производства. Страна полностью обеспечивает себя продуктами сельскохозяйственного производства, стала шестой нацией, вышедшей в открытый космос. Индия обладает богатыми природными ресурсами и колоссальными резервами рабочей силы, которые используются пока в недостаточной степени. Однако индийская экономика все еще является преимущественно ориентированной на сельскохозяйственное производство, которое за последние десять лет обрело значительную устойчивость. Около одной трети национального дохода поступает от сельского хозяйства и около двух третей рабочей силы занято в аграрном секторе индийской экономики. За последние два года средний годовой темп роста ВВП Индии составляет 9%. Экономика Индии характеризуется следующими чертами: развитый производственный сектор (со среднегодовыми темпами роста более чем 7% за последние три года), сектор услуг и сельскохозяйственный сектор.

Текущее состояние экономики Индии оценивается как стабильное и имеющее положительную динамику. В 2006–2007 годы, по предварительным МВФ, объем ВВП в текущих ценах достиг 877,22 и 1,098 (прогнозное значение) млрд долл. США (рост в базовых ценах 1999/2000 фин. года на 9,4%). Структура ВВП в 2006–2007 годы была примерно следующей – на долю услуг приходилось – 55,1% ВВП, промышленности – 26,4% ВВП, сельского хозяйства – 18,5% ВВП. Рост производства в сельском хозяйстве составил 2,7% (за 2005–2006 годы – 6,0%), промышленности – 12,3% (9,6%) и секторе услуг – 13% (9,8%). Прогнозируется, что в 2008 году ВВП вырастет на 8,5%, производство в сельском хозяйстве – на 3% (доля в ВВП составит 17,5%), промышленность – на 9,3% (26,6%), а сектор услуг – на 9,9% (55,9%).

В 2007 году 34 индийские компании были включены журналом Forbes в список 2000 крупнейших мировых компаний. В десятку крупнейших индийских компаний входят Oil and Natural Gas Corporation (239 место), Reliance Industries (258), State Bank of India (326), Indian Oil Corporation (399), NTPC Ltd (494, электроэнергетика), ICICI Bank (536), Steel Authority of India Ltd (800), TATA Consultancy Services (1047), TATA Steel (1128), Infosys (1130).

Следует отметить также, что в мировом производстве Индия выделяется в основном сырьевыми и базовыми отраслями. Так на долю Индии приходится примерно 60% мирового производства слюды, 30% – мирового производства земляных орехов, 28% – чая, 21% – риса, 11% – молока, сахара, 10% – пшеницы, 8,5% – удобрений. Страна выделяется и своими расходами на НИОКР, на ее долю приходится 0.5% мировых расходов. В таких сферах как разработка программного обеспечения, фармацевтика, исследования космоса Индия достигла значительных результатов.

В целом же, проведённый нами анализ инвестиционной привлекательности стран BRIC показал, что к общим характеристикам, повышающим инвестиционную привлекательность этих стран на мировом рынке капитала, следует отнести: обеспеченность природными ресурсами, значительные трудовые ресурсы, низкая стоимость рабочей силы; высокая норма прибыли на вложенный капитал (в среднем от 5%–20% в зависимости от отрасли); улучшение экономической ситуации в целом; наличие масштабных внутренних потребительских рынков; расширение возможностей платежеспособного спроса; повышение уровня жизни населения, что ведет к дальнейшему спросу на кредитные продукты (развитие потребительского кредитования, кредитования малого и среднего бизнеса, ипотеки, страхования и т.д.); либерализация внешнеэкономических связей, постепенная либерализация валютно-го законодательства.

В то же время имеются и сдерживающие факторы повышения инвестиционной привлекательности, к которым, по нашему мнению, относятся: слабое соблюдение законов о защите интеллектуальной собственности; неразвитость или ограниченные возможности инфраструктуры (особенно транспортной), наличие коррупции, низкий уровень квалификации рабочей силы (за исключением России), законодательные ограничения на деятельность иностранных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2008.
2. IMF, International Financial Statistics, b- Economist Intelligence Unit forecasts.

СИМАКИНА Н.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время сохраняет свою остроту и дискуссионность вопрос о последствиях участия России во Всемирной торговой организации (ВТО) для отечественной экономики в целом, и в частности, ее страхового звена.

Возникает необходимость в прогнозе состояния и структуры, с которыми российский страховой рынок подойдет к очередной точке своего развития. Для этого необходимо кратко описать, с одной стороны, последствия процессов, которые имеют место в мировом хозяйстве и оказывают непосредственное воздействие на мировой страховой рынок, и, с другой стороны – вероятную динамику свойств российских потребителей страховых услуг, которые и станут объектом конкуренции между российскими и транснациональными страховщиками.

Основной задачей ВТО является содействие беспрепятственной международной торговле. Предполагается, что экономическая свобода в международной торговле будет способствовать экономическому росту и повышению экономического благосостояния населения.

Считается, что мировая торговая система должна соответствовать следующим пяти принципам:

1. *Отсутствие дискриминации в торговле.*

Ни одно государство не должно ущемлять какую-либо другую страну, накладывая ограничения на экспорт и импорт товаров. В идеале, на внутреннем рынке любой страны не должно быть никаких различий в условиях продажи между иностранной продукцией и национальной.

2. *Снижение торговых (протекционистских) барьеров.*

Торговыми барьерами называют факторы, снижающие возможность проникновения зарубежных товаров на внутренний рынок какой-либо страны. К ним относятся, прежде всего, таможенные пошлины и импортные квоты (количественные ограничения на импорт).

На международную торговлю влияют также административные препятствия и политика определения обменных курсов валют.

3. Стабильность и предсказуемость условий торговли.

Иностранные компании, инвесторы и правительства должны быть уверены, что торговые условия (тарифные и нетарифные барьеры) не будут изменены внезапно и произвольно.

4. Стимулирование соревновательности в международной торговле.

Для равноправной конкуренции фирм разных стран надо пресекать «несправедливые» приемы конкурентной борьбы – такие как экспортные субсидии (помощь государства фирмам-экспортерам), использование демпинговых (преднамеренно заниженных) цен для захвата новых рынков сбыта.

5. Льготы в международной торговле для менее развитых государств.

Этот принцип отчасти противоречит предыдущим, но он необходим для втягивания в мировое хозяйство слаборазвитых стран периферии, которые заведомо не могут на первых порах конкурировать с развитыми странами на равных. Поэтому считается «справедливым» представление слаборазвитым странам особых привилегий.

В целом можно сказать, что ВТО пропагандирует идеи свободной торговли.

Как отмечают Е.С. Аكوпова, Л.Ю. Андреева глобализация мирового страхового рынка представляет собой процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет в качестве конечной цели – формирование глобального страхового пространства [2, с. 133–136]. Среди основных предпосылок масштабных слияний выделяются:

- перенасыщение мировых рынков страхования большим числом участников рынка, имеющих высокий уровень капитализации, и соответственно, имеет место жесткая конкуренция между ними;
- потребность в увеличении страховой премии в условиях сокращения спроса на страховые услуги в условиях экономически развитых стран, которая может реализоваться путем получения части рынка, принадлежащего приобретаемой страховой компании;
- потребность в крупном капитале, особенно в перестраховании, для принятия на страхование крупных рисков;
- стремление расширить географию своей деятельности как основу формирования страхового портфеля, более глобальной диверсификации рисков, а также стабилизации страхового портфеля;
- стремление сократить расходы на ведение дел;
- желание расширить перечень предоставляемых страховых услуг и предлагаемых видов страхования, а также использовать более новые способы реализации страховых услуг;
- желание поднять свой рейтинг за счет финансово-устойчивого партнера.

Для России вступление в данную организацию может иметь как положительный, так и отрицательный эффекты, к которым относятся серьезные проблемы экономики страны.

Характеризируя ситуацию, сложившуюся в связи с изучением названной проблемы, прежде всего, отметим что, здесь представляется целесообразным рассмотреть возможные отрицательные и положительные последствия глобализации.

Г. Фейгин, анализируя критические мнения, касающиеся современных глобальных тенденций отмечает, что они содержат политические, экономические и культурные аспекты [6, с. 49]. К основным критическим аргументам, касающимся экономической глобализации, относятся:

1. Глобализация обостряет неравенство и нищету во всем мире. Имеется в виду, что глобализация выгодна только развитым странам, а развивающиеся страны неизбежно столкнутся с многочисленными негативными тенденциями, к которым относится резкая дифференциация между слоями населения.
2. Несовершенство международного торгового порядка, а также практика международной торговли замедляют развитие «стран третьего мира».
3. Либерализация финансовых рынков привела к многочисленным отрицательным явлениям. К ним относится тот факт, что глобализация делает финансовые рынки не-

контролируемыми, так как они становятся более масштабными и разветвленными, что их реальные объемы невозможно проконтролировать и измерить.

4. Перетекание производства за рубеж способствует появлению массовой безработицы. При глобализации происходит массовое перемещение производств в страны с более низким уровнем заработной платы. Такое перемещение осуществляется двумя путями: либо через прямые иностранные инвестиции – создание за рубежом филиалов тех или иных компаний, либо по средствам импорта отдельных деталей и комплектующих, и как результат «вытеснение» отечественного производства.
5. Открытость экономики может приводить к нарушению местных экологических и социальных систем и традиций [3, с. 27].

В свою очередь сторонники вступления в ВТО считают, что население от этого только выиграет. Приход западных компаний с четкой маркетинговой стратегией, управленческим опытом и, что важно, свободными оборотными средствами, а также доступом к мировым кредитным ресурсам, позволит поднять на должный уровень многие отрасли российской экономики. Особенно это будет важно для депрессивных российских регионов. Приход западных инвесторов для таких регионов означает рабочие места, достойные зарплаты и улучшение качества жизни, который сейчас доступен только в немногих крупных городах России.

С.И. Рыбаков, отмечает, что произойдет окончательное закрепление двухуровневой структуры отечественной экономики [4]. Верхний этаж – элемент глобальной экономической архитектуры – будет охватывать сегменты концентрации капитала, непосредственно связанные с глобальными рынками. Внизу расположится сохранившаяся часть национальной экономики, представленная хозяйствующими субъектами, ориентированными на удовлетворение существенного сократившего внутреннего спроса населения, находящегося за пределами глобального уровня.

Основная борьба между отечественными страховщиками и иностранными страховыми компаниями будет происходить за предприятия верхнего уровня и занятое на них население. Ввиду значительного объема международных инвестиций, ожидаемого в данном секторе, а также опосредованного участия мирового страхового капитала в страховании этих объектов уже на современном этапе (через механизм перестрахования), можно предположить, что лидирующие позиции здесь займут зарубежные страховые общества.

Не связанные же отношениями собственности со своими клиентами российские страховые компании, независимо от размера, будут вытесняться с рассматриваемого сегмента.

Собственно отечественный рынок страхования объединит, со стороны спроса – предприятия и население, не вошедшие в систему международного разделения труда, и, со стороны предложения – российских страховщиков, практически полностью лишенных возможности предоставлять страховую защиту субъектам глобальной экономики. Предъявляемый представленными здесь потребителями спрос на страхование не сможет достичь того уровня, при котором обеспечивается минимальный размер доходности, требуемый акционерами транснациональных страховых компаний. Поэтому данный рынок выпадет из сферы интересов международного капитала и как непосредственно вид деятельности, и как потенциальный инвестиционный объект.

Наиболее привлекательные объекты (по критерию платежеспособного спроса и рисков ситуации) отойдут к первому из них. Последнему останутся, во-первых, хозяйствующие субъекты, испытывающие хронический дисбаланс между объемом свободных денежных ресурсов и наиболее приоритетными направлениями их использования (капитальный ремонт зданий, инженерных коммуникаций, обновление оборудования, разработка и реальное внедрение систем безопасности деятельности и т.п.).

Очевидно, что страховщики, обладающие страховым портфелем недостаточного качества, столкнутся с невозможностью организовать надежную перестраховочную защиту своего бизнеса. Поэтому на российском рынке усилится тенденция к взаимному размещению рисков в перестрахование, среди находящихся в аналогичном положении компаний, что создаст дополнительную угрозу финансовой устойчивости в целом по рынку и фактически приведет весь отечественный рынок страховых услуг к ситуации потенциального банкротства [5].

Последствием этого для страхователей станет дальнейшее ухудшение качества страховых услуг, проявлявшаяся в следующих формах:

1. Относительно завышенная стоимость страховой защиты.
2. Максимально стандартизированный объем покрываемых рисков, не учитывающий индивидуальные особенности каждого потребителя.
3. Постоянные отклонения в нормальном ходе процесса урегулирования убытков.
4. Высокая вероятность банкротства контрагента, оценить которую значительная часть страхователей не в состоянии.

Подобное положение, в котором окажется большинство отечественных страхователей, требует уточнения традиционных аргументов, приводимых в пользу интеграции российского страхового рынка в мировой рынок страховых услуг (повышение качества страховых услуг, приток передовых технологий, активизация конкуренции и т.д.).

Вообще, с превращением части страхового рынка России в одно из звеньев глобального рынка страхования, российские клиенты подчинятся той системе отношений в мировой страховой индустрии, при которой интересы страховщиков и стоящих за ними собственников капитала превалируют над интересами страхователей. Причем компании, сохранившие свою национальную принадлежность, практически полностью лишатся используемых ими сегодня возможностей давления на страховые организации (российские), поскольку любая корпорация, капитал которой продолжит формироваться, в основном, за счет средств российских собственников, заведомо проиграет по экономической мощи транснациональным страховым конгломератам.

Однако, Н.Г. Адамчук отмечает, что прежнее отношение к страхователям как к безличной массе, готовой приобрести типовые страховые продукты, становится сегодня невозможно для страховщика [1]. Чтобы страховые продукты можно было реализовать, они должны быть ориентированны на потребности и критерии выбора страхователя.

Таким образом, для того чтобы предотвратить ряд негативных последствий, необходимо, чтобы процесс приведения законодательства России в соответствие с нормами и правилами ВТО происходил с учетом интересов не только международного страхового капитала, а также и участников российского рынка страхования, прежде всего, потребителей страховых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. – М.: МГИМО (Университет); 2004. С. 597.
2. Аكوпова Е.С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма: Монография / РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д, 2004. С. 133–136.
3. Мицек С. Следует ли России опасаться глобализации? // Вопросы экономики. 2002. № 8. С. 27.
4. Рыбаков С.И. Вступление России в ВТО и перспективы отечественного страхования // <http://www.insur-info.ru/analysis/404/> 23 апреля 2007 г., <http://www.rifams.ru/biblioteka/Rybakov.htm>
5. Турбина К.Е. Страхование – наиболее оптимальный способ индивидуального риск-менеджмента // ОРЕС. http://www.ores.ru/point_doc.asp?d_no=35130. 2003. 25 февраля.
6. Фейгин Г. Критические аргументы антиглобалистов и перспективы развития национальных хозяйственных систем в условиях глобализации // Общество и экономика. 2007. № 9–10.

КОДЗАСОВА А.А.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Развитие современной экономической интеграции в финансовой сфере определяется двумя главными тенденциями, которые находятся в сложном, неоднозначном, противоречивом взаимодействии: с одной стороны, отмечается ускоренный процесс глобализации

финансовой деятельности, с другой – рост региональной и субрегиональной фрагментации, развитие региональных союзов и региональной финансовой интеграции. Все это вызывает необходимость поиска новых концептуальных и понятийных подходов к характеристике взаимосвязи данных процессов.

Не случайно в последние годы обществоведы стали широко использовать понятие «глокализация»¹, в котором выражена неразрывность прямо противоположных процессов: глобализации и локализации, интеграции и фрагментации. Глобализация и регионализация взаимосвязаны, и регионализацию можно расценивать как ответ на глобализацию [27]. Однако в рамках различных методологических подходов отсутствует единство мнений как на процесс глобализации и ее форм реализации, так и на процесс регионализации и характера развития.

Систему современных взглядов на экономическую глобализацию как процесс, активно протекающий в международных хозяйственных отношениях, целесообразно сгруппировать по двум основным направлениям.

Первое направление представлено суперглобалистами, которые считают, что экономическая глобализация представляет собой новый революционный феномен для международного хозяйства, принципиально изменивший мир XX–XXI вв., ведущими формами которой является финансовая и информационная глобализация [14]. По своим глубоким и масштабным последствиям глобализация сравнивается с индустриальной революцией XX в. В рамках данного подхода глобализация рассматривается как новое явление [3], в котором выделяют объективные мегатенденции [11] или тенденции общего движения развития рыночной системы [12], «транснационализации» капитала и производства [10], развития производных финансовых инструментов [6]. Концепции экономической глобализации концентрируются в первую очередь на анализе сформировавшихся глобальных финансовых рынков с их глобальной конкуренцией.

Второе направление представлено концепциями эволюционистов, в которых признается наличие экономической глобализации как не единственной и основной формы глобализации [5]. Эволюционисты не считают финансовую глобализацию феноменальным и революционным явлением [19]. Более того, финансовая глобализация рассматривается как одна из подчиненных форм других видов глобализации, которые идут плавно, по нарастающей и с ускорением в результате, накладываясь друг на друга. При этом ускоряется информационная, ментальная глобализация, а затем финансовая, политическая и др. ее виды. В рамках данного подхода рассматривается в масштабах мировой экономики происходит перераспределение мощи и влияния финансовых рынков развитых и развивающихся стран [24], которое уже не раз имело место в исторической ретроспективе. В основе данного подхода лежат эволюционные изменения международного разделения труда на основе институциональных изменений координационных механизмов регулирования финансового пространства, осуществляемых Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ), Всемирной торговой организацией (ВТО) и др.

Различия взглядов на финансовую глобализацию суперглобалистов и эволюционистов представлены в табл. 1².

Хотя различия между суперглобалистами и эволюционистами достаточно прозрачны, но они лежат в плоскости различного понимания «целостности» и «целого» трансформирующего финансового пространства.

Как показано в своей работе И.З. Цехмистро, существует два подхода к пониманию целого. Первый подход связан с понятием «целостность», который характеризует новые (интегральные) свойства и закономерности, не присущие элементам некоторой совокупности при разобщенности экономического пространства. Данный подход характерен для исследований суперглобалистов, в рамках которого «попытки описать качественные характеристики целостности финансового пространства, на языке его отдельных частей, имеют свою ограниченность» [9]. Поэтому в рамках данного подхода доминируют количественные исследования глобализации целостности финансового пространства.

¹ Термин ввел Р. Робертсон – относит начало первой стадии глокализации к XV веку. Однако процессы, типологически сходные с глокализацией глобализацией, происходили приблизительно с III в. до н.э. – в эллинистических государствах с их синкретическими культурами и общим языком-койне, а также в Римской империи [28].

² Составлено автором.

Таблица 1

Различия теоретических подходов взглядов на финансовую глобализацию

<i>Характеристики</i>	<i>Суперглобалисты</i>	<i>Эволюционисты</i>
Сущность глобализации	Принципиально новая стадия развития мировой экономики XX–XXI в.в.	Высокий уровень взаимозависимости национальных экономик как результат длительного исторического развития
Форма глобализации	Дискретная (прерывная)	Непрерывная (меняются характер, механизмы и инструменты)
Основные типы глобализации	Финансовая, валютная, кредитная, информационная и т.д.	Ментальная, институциональная, культурная, а затем – финансовая и экономическая, политическая, географическая глобализация и т.д.
Важность субъективного или объективного фактора глобализации	Доминирует объективный фактор развития глобализации как рыночной экономики	Доминирует субъективный фактор через развитие институтов финансовой глобализации как координаторов движения
Роль национальных правительств	Уменьшается роль национальных правительств	Изменяется и перестраивается
Последствия	Доминируют положительные последствия глобализации	Последствия неопределенные, со множеством центров действия и противодействия
Показатели	Доминируют количественные характеристики глобализации	Доминируют качественные характеристики глобализации
Горизонт исследования	Недавнее прошлое, настоящее, будущее	Глубокое прошлое, настоящее, будущее

При втором подходе, используемом эволюционистами, в понятии «целое» финансового пространства отражается единство данного понятия, не имеющее четких своих частей. Целое при таком подходе неделимо и неразложимо, а понятия «часть» и др. теряют свою изначальную «абсолютность» [18]. В таком понимании финансовой глобализации содержится лишь указание на саму связь составляющих его компонентов, без четкого определения характера данных связей. При этом главный акцент делается на качественных характеристиках «целого» финансового пространства по отношению к предшествующим историческим этапам его развития.

Таким образом, «целостность» и «целое» – это не характеристики различных подходов к описанию нового свойства финансового пространства, а разный взгляд на реальность бытийной формы его существования. Так, целостность характеризует взгляд на глобализацию с количественной стороны ее отдельных частей и типов, а целое – с качественной стороны развития этой же самой системы в рамках ее исторической эволюции. Другими словами, целое предстает перед частями в виде целостности, а перед другими – как само в себе бытие, как самостоятельное явление, неразложимое на части. В результате глобализация финансового пространства выступает как «превращенная форма» его целостности³.

Систему современных взглядов на регионализацию как процесс, противоположный процессам глобализации, также возможно сгруппировать по двум основным направлениям.

Первое направление представлено регионалистами–глобалистами [16]. Они считают, что изменившаяся роль регионов в международном разделении труда не противоречит тенденции глобализации [22], а подхватывается регионами и реализуется через систему «трансграничного регионализма» [2], «нового регионализма» [25], «пространственных форм интеграции регионов и международного сотрудничества» [7]. В рамках данных концепций регионализация рассматривается как современная версия многополярности экономического пространства региона и «открытого регионализма», характеризующегося экономической взаимозависимостью и интенсивностью обмена денежными, информационными, товарными потоками [23], культурной, аксиологической, исторической идентич-

³ Понятие «превращенная форма» разработана К. Марксом, при исследовании денежной формы «как превращенной товарной формы» для исследования сложных систем связей и способов функционирования систем (или того, что Маркс называл «органическими» или «диалектически расчлененными целостностями»), которая позволяет исследовать видимые зависимости и парадоксальные эффекты, выступающие на поверхности целого в качестве того, что тем не менее является «...формой его действительности, или, точнее, формой его действительного существования» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, т. III, с. 507).

ностью [17], религиозной идентичностью [1] и т.д. Концепции нового регионализма более многомерны и используют «мягкие» формы регионализации, поскольку включают в себя культурологические, экологическое, социально-политические, торгово-финансовое и иные измерения данного явления.

Второе направление – исследование «регионализации» – представлено концепциями традиционных регионалистов и примкнувших к ним антиглобалистов [15], которые строятся на представлениях «старого регионализма» и использования «жестких» форм регионализации через политические [29] и экономические (валютные, кредитные, денежные) механизмы региональной интеграции при непосредственном участии национальных государств [20]. В рамках данного подхода доминирует объективный фактор первоначального отстаивания геополитических интересов национальных государств, а затем уж и самих регионов. Внутренняя финансовая регионализация рассматривается по линии «центр–периферия» в рамках развития федерализма [13], а внешняя регионализация – в рамках национального или наднационального образования (союза, соглашения и т.д.). В рамках данного подхода исследуется региональная идентичность и уникальность экономического пространства региона, требующего протекционистских мер защиты его интересов со стороны государства. Концепции традиционного регионализма менее многомерны, т.к. используют «жесткие» формы регионализации, поскольку ориентируются на решение либо экономических проблем, либо проблем политической безопасности.

Различия взглядов на финансовую регионализацию в рамках «нового» регионализма и традиционного регионализма представлены в табл. 2⁴.

Таблица 2

Различия теоретических подходов взглядов на финансовую регионализацию

	<i>Регионалисты– глобалисты</i>	<i>Традиционные регионалисты и антиглобалисты</i>
Сущность регионализации	Принципиально новая стадия развития регионов «новый регионализм»	«Старый регионализм» – взаимозависимость регионов через посредничество макроуровня государства и наднационального уровня (союзы, соглашения и т.д.)
Формы регионализации	«Мягкие» формы регионализации	«Жесткие» формы протекционистской регионализации
Основные типы регионализации	Многополярные, ведущего типа нет	Военная, политическая и экономическая регионализация
Важность субъективного или объективного фактора регионализации	Доминирует субъективный фактор регионализации	Доминирует объективный фактор развития регионализации
Роль национальных правительств	Уменьшается роль национальных правительств	Увеличивается роль национальных правительств, хотя и трансформируется в новые формы регионализации.
Последствия	Доминируют положительные последствия глобализации	Последствия неопределенные, как результат борьбы политических и экономических сил стран
Показатели	Доминируют качественные характеристики регионализации	Доминируют количественные характеристики регионализации
Горизонт исследования	Глубокое прошлое, настоящее, будущее	Недавнее прошлое, настоящее, будущее

В рамках и первого и второго подхода достаточно часто подчеркивается факт субъективности восприятия глобальных тенденций. Так, У. Бек по данному поводу отмечает, что «глобально» означает во многих местах одновременно, т.е. трансллокально, поэтому глобализация, на первый взгляд, – нечто громадное, внешнее, что надвигается и в конце концов подавляет все остальное, – воспринимается в конкретных мелких проявлениях, на местах, на собственной жизни, в символах культуры, отмеченных знаком «глокального» [4]. Многие авторы под данным термином подчеркивают субъективность и персонифицированность характера восприятия глобализации и ее специфики протекания в локально-

⁴ Составлено автором.

территориальных условиях, в противовес непосредственно процессу глобализации как объективной направленности. Таким образом «глокализация» отражает сохранение национального своеобразия экономического пространства, в ходе которого устанавливается определенное равновесие, препятствующее во многом процессу гомогенизации и уменьшения культурного и регионального разнообразия.

При этом, если в рамках «нового» регионализма процесс регионализации выступает как постоянное расширение границ мыслимости региона и организации его разнообразных связей с соседними регионами, то в рамках традиционного регионализма процесс регионализации проявляется как подчиненный процесс трансформации роли государства. «Маловероятно, что будущая Европа будет состоять из многочисленных абсолютно самостоятельных регионов: именно государство и впредь будет собирать налоги, содержать армию, оно будет решающим образом влиять на характер европейских отношений и по-прежнему останется единственным проверенным институтом снижения асимметричности развития европейских регионов» [26]. В то же время в рамках «нового» регионализма справедливо указывается на отрицательную управляемость и согласованность действий 280 региональных ведомств ЕС, которые становятся препятствием в развитии финансовой глобализации как внутри ЕС, так и за его пределами [30].

Функциональная определенность задается системе финансовых рынков извне и показывает, какую роль данный национальный (региональный) финансовый рынок выполняет в более общей глобализирующейся системе финансовых рынков, выступающим для него внешней средой, а сам импульс к изменению и развитию всего национального рынка финансовых услуг может генерироваться как внутренними, так и внешними факторами.

«Средовая» характеристика глобализации наиболее адекватно отражает ее родовую функцию – изменять взаимообмен, «снимать» национальные границы, делать их прозрачными как для поставщиков, так и для потребителей финансовых услуг. Данный обмен осуществляется не непосредственно, а через различные среды, обеспечивающие поиск необходимой информации, коммуникацию, движение материально-финансовых потоков и законодательное сопровождение трансакций экономических субъектов рынка финансовых услуг.

Качественное изменение, производимое внешней средой, вызывает смену механизма функционирования системы в целом и приводит к изменению внутренней среды, структуры системы, ее связей и источника развития и т.д.

При этом с точки зрения различных типов функциональных зависимостей национальных/региональных рынков финансовых услуг и системой глобализирующего рынка финансовых услуг можно рассмотреть:

- а) функции по созданию, поддержанию существования национальных рынков, при качественной неизменности основных параметров внутренней среды экономических субъектов на рынке финансовых услуг;
- б) функции по развитию и взаимодействию с другими системами, при достижении нового качественного уровня основных параметров внутренней среды экономических субъектов на рынке финансовых услуг;
- в) функции по ограничению или прекращению функционирования или взаимодействия с другими системами, при снижении качественных характеристик внутренней среды взаимодействия экономических субъектов на рынке финансовых услуг.

Данная классификация позволяет объяснить воздействие различных экономических субъектов, как поставщиков, так и потребителей финансовых услуг, которые неравномерно изменяют «плотность», «прозрачность» и «рыночность» глобальной среды международных финансовых рынков, создавая «коридоры» взаимопроникновения.

Интернационализация рынка финансовых услуг относится к «процессной характеристике взаимодействия экономических субъектов, «содержательно» наполняя собой внутреннюю и внешнюю среду рынка финансовых услуг. Интернационализацию нередко связывают с информационной глобализацией, изменяющей характер, скорость и формы информационных коммуникаций экономических субъектов на рынке финансовых услуг.

Интернационализация рынка финансовых услуг в сфере международных финансовых операций включает:

- кредитные операции (частные, государственные, международных организаций),
- финансовые операции с основными ценными бумагами (акции, облигации),
- финансовые операции с производными финансовыми инструментами (фьючерсы, опционы и проч.),
- валютные операции,
- финансовые операции в сфере страхования,
- развитие правового законодательства.

К субъектной характеристике глобального рынка финансовых услуг относятся финансовые международные институты, центры в развитых, развивающихся странах и их регионах, координирующие движение финансовых потоков финансовые организации, ТНК, инвесторы, в том числе:

- международные или региональные финансово-экономические организации: Международный валютный фонд, группа Всемирного банка или Международного банка реконструкции и развития, в которую входят Международная финансовая корпорация (МФК) и Международная ассоциация развития (МАР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Европейский центральный банк (ЕЦБ), Межамериканский банк развития (МАБР), Азиатский банк развития (АзБР), Африканский банк развития (АБР), Базельский банк международных расчетов (БМР) и др.;
- транснациональные корпорации и банки;
- институциональные международные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании, финансовые компании и фонды, инвестиционные компании и фонды, ссудосберегательные институты и др.);
- мировые финансовые центры (Нью-Йорк, Токио, Гонконг, Франкфурт-на-Майне, Лондон, Париж, Чикаго, Люксембург и др.).

Объектная характеристика финансового пространства предполагает характеристику финансовых инструментов (инвестиции, кредиты деривативы, валюта, страховые выплаты, наличные и безналичные расчеты и т.д.).

Специфика современного состояния финансовых объектов заключается в том, что если на первоначальных этапах финансовой глобализации объекты финансового рынка имели подчиненный и обслуживающий характер по отношению к товарным потокам в межстрановом и межрегиональном пространстве, то в современных условиях динамика и движение объектов финансового рынка более самостоятельно и находится под влиянием самостоятельных изменений в самих финансах. Доля финансовых услуг в составе мировой внешней торговли быстро увеличивается. Появляются новые виды финансовых услуг, новые виды финансовых инструментов. Это привело к огромному количественному росту глобального финансового рынка, в основном за счет спекулятивных операций с производными финансовыми инструментами (деривативами), объем продаж которых в среднем ежегодно увеличивается в полтора раза.

Таким образом, хотя проблемы глобализации и регионализации тесно взаимосвязаны имея общую качественную определенность, как «средовые» характеристики и «превращенные» формы протекания процессов интеграции и фрагментации, это не исключает наличие различных предпосылок, причин и факторов их возникновения, проявляющихся в их разноплановой количественной определенности. В этой связи правомерно говорить о влиянии на регионализацию глобализации, поскольку последняя способствует усилению и активизации региональной интеграции. То же можно сказать и о противоположной тенденции – влиянии регионализации на глобализацию в финансовой сфере, проявляющуюся в том, что помимо интенсивно интегрированных и взаимосвязанных региональных пространств в финансовой сфере, имеются и слабо интегрированные «сосуществующие» и «отчужденные» между собой региональные финансовые пространства. Здесь регионализация, являясь своего рода альтернативой последней, ведет к ослаблению, сглаживанию противоречий и проблем, присущих процессам, происходящим в рамках глобальной интеграции. Следовательно, оба процесса взаимообусловлены и не могут существовать один без другого.

В итоге, можно рассматривать неоднозначность и противоречивость взаимовлияния глобализации и регионализации, при котором оба явления при благоприятных условиях могут гармонично развиваться посредством взаимоусиления своих преимуществ и взаимо-приглушения недостатков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автурханов Э.М. Страхование инвестиционных рисков, специфика контрактных отношений и роль исламской системы инвестирования // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2. с. 41.
2. Агафонов Н.Т., Межевич М.Н. Территориальная организация общества: состояние и пути обновления – Л.: ИСЭП АН СССР, 1990.
3. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. – М.: Новый век, 2002. С. 256, 289–292.
4. Бек У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.
5. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
6. Комарова А.Н. Влияние рынка производных финансовых инструментов на эффективность государственной денежно-кредитной политики // Финансовый менеджмент. 2006. № 2.
7. Косолапов Н.А. Глобализация: территориально-пространственный аспект // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 6.
8. Лапкин В.В., Пантин В.И. Геоэкономическая политика и глобальная политическая история – М.: Олита, 2004. 280 с.
9. Ларичев О.Л., Мошкович Е.М. Качественные методы принятия решений: вербальный анализ решений – М.: Наука, 1996. С. 199.
10. Ленский Е.В., Сосков О.Н. Транснационализация капитала. – М.: Амрита-Русь. 2001. 326 с.
11. Мегатренды мирового развития / отв. ред. М.В. Ильин, В.Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2001. 304 с.
12. Миронова О.А. Феномены изменяющегося мира и парадоксы глобализации. / О.А. Миронова Г.П. Солодков / Технологии и формы международного экономического сотрудничества. – Ростов н/Д, 2003. С. 26.
13. Ольшанский Д. Дезинтеграция: новые симптомы старой болезни. // Центр и регионы России. 2000. № 3.
14. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. Под.ред. Делягина М.Г. – М.: Инфра-М. 2000.
15. Региональная интеграция и Европа. Под ред. Л.И. Глухарева. – М.: Изд-во МГУ, 2001. 200 с.
16. Следзевский И.В. Концептуальные проблемы регионализации Российской Федерации. // Регионы и регионализм в странах Запада и России. – М., 2001.
17. Стрелецкий В.Н. Этнокультурные предпосылки регионализации России // Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы. – М., 2001.
18. Цехмистро И.З., Штанько В.И. и др. Концепция целостности. – Харьков, 1987.
19. Чумаков А.Н. Исторический процесс в категориях «культура», «цивилизация», «глобализация» // Материалы междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». Выпуск 3(26). – М., 2003.
20. Шифф М., Уинтерс А. Региональная интеграция и развитие. пер. с англ.: Всемирный банк – М.: «Весь мир», 2005. 375 с.
21. Drache D. Globalisation: Is there Anything to Fear? Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation // Working Paper The University of Warwick, № 23/99. 1999. P. 5.
22. Halizak E. Regionalism in Post-Cold War International Relations // The Polish Quarterly of International Affairs. 1996. Spring. P. 31–32.
23. Hettne B. Globalization and the New Regionalism. London, 1999. P. 7, 8.
24. Mishkin F. Is Financial Globalization Beneficial? // Working Papers from National Bureau of Economic Research. № 12(11891). 2005.

25. *Perroni C, Whalley J.* The new regionalism: trade liberalization or insurance?//Canadian Journal of Economics, 2000, vol. 33, issue 1, p.p. 1–24.
26. *Pons-Novell, Jordi and Daniel Tirado.* Specialization and asymmetries in macroeconomic fluctuations: Evidence for the European regions//Regional Studies, 2006, vol. 40, issue 7, p.p. 695–706.
27. *Robertson R.* Globalization or Glocalization? / Globalization. Critical Concepts in Sociology. Edited by R. Robertson and K.E. White. Vol. 3. – L., N.Y.: Routledge, Taylor and Francis Group. 2003.
28. *Robertson R.* Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity // Global Modernities / Ed. by M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. – L., 1995.
29. *Veltmeyer H.* Globalization and Antiglobalization: Dynamics of Change in the New World Order, – L. 2006.
30. *Waldkirch A.* The «New Regionalism»: Integration as a Commitment Device for Developing Countries // International Trade from EconWPA. 2004. № 12.

МУРАДХАНОВ В.С.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНЕ

В условиях реформирования экономики России регионы выступают не просто участником национального рынка, а интегрируются в мировое хозяйство, и интеграция происходит, как правило, посредством участия в ней предприятий, через различные формы внешнеэкономической деятельности, среди которых в настоящее время исследователи выделяют следующие:

«Внешнеэкономическая деятельность представляет собой составную часть хозяйственной деятельности внутри данного народнохозяйственного комплекса. Развиваясь в формах обмена товарами и услугами, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых отношений и т.п.» [14, с. 9].

«Различают следующие виды внешнеэкономической деятельности: внешнеторговая деятельность, производственная кооперация, международное инвестиционное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции» [10, с. 21].

«Внешнеэкономическая деятельность реализуется в следующих основных формах: внешняя торговля, производственное кооперирование, научно-техническое сотрудничество, совместное предпринимательство на территории страны и за рубежом, привлечение иностранной рабочей силы и капитала, участие в работе международных организаций и объединений» [9, с. 5].

«Внешнеэкономическая деятельность – это международные хозяйственные и торговые отношения, в сферу которых входят: обмен товарами, специализация и кооперация производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технического содействия, создание совместных предприятий и другие формы экономического сотрудничества» [11, с. 7].

Таким образом, в современной научной литературе не существует единого мнения о сущности внешнеэкономической деятельности, при этом ее формы совпадают с формами внешнеэкономических связей.

По нашему мнению, можно выделить следующие ключевые составляющие в деятельности предприятий с внешнеэкономической деятельностью на уровне региона:

- экономическая составляющая;
- финансовая составляющая;
- ресурсная составляющая (в т.ч. трудовые ресурсы, природные ресурсы);
- инновационная составляющая.

Современные технологии – это самый значительный фактор конкурентоспособности в глобальной экономике, который обеспечивает доминирование в экономическом пространстве и долгосрочный рост. Поэтому, развитые страны, которые являются носителями современных технологий (на долю семи стран из ста пятидесяти приходится 46 из 50 макротехнологий, обеспечивающих конкурентные преимущества, на остальной мир – четыре [8, с. 18]) не предоставляют их друг другу даже в рамках предусмотренного договором обмена (отношение США к передаче технологий Японии при осуществлении региональной программы ПРОО [1, с. 42]). Что касается третьих стран, то для них «открываются лишь достижения давным-давно промелькнувших технологических волн», а точнее, это – «утилизация отработанного промышленного капитала за их счет по полной стоимости» [1, с. 42].

По нашему мнению, трансфертный обмен технологиями необходим во всех регионах: те, которые обладают научным, образовательным и технологическим потенциалом, предоставляют инновационные технологии регионам, обладающим, к примеру, финансовым либо ресурсным потенциалом. Участие регионов в обмене технологиями должно приобретать повсеместный характер, хотя для того, чтобы включиться в этот процесс, необходим временной лаг для создания соответствующей научно-производственной базы.

Отметим, что если со стороны государства наблюдается жесткое регулирование трансферта технологий, то со стороны международных организаций – WTO (TRIPS), WIPO, UNDP – этого нет [7, с. 295].

Ресурсная составляющая (трудовые ресурсы). По данным ООН, в 2000 г. общее число международных мигрантов достигло 175 млн человек, более чем удвоившись, по сравнению с 1970 г., и равнялось примерно 3% населения планеты» [13, с. 27]. Регионы вовлечены в международный миграционный поток трудовых ресурсов, и испытывают при этом как позитивные, так и негативные последствия данного явления.

Следует отметить, что регион практически не располагает собственными реальными рычагами воздействия на миграционный поток, он действует в рамках государственной миграционной политики, жестко придерживаясь федеральных норм законодательства. Основным инструментом регулирования на уровне региона выступают, как правило, административные меры (различного рода ограничения и запреты), а такие полномасштабные инструменты как внешняя помощь, прямые иностранные инвестиции, преференции в рамках внешней торговли остаются за государством.

Отметим, что прогрессирующее старение населения и снижение рождаемости, и в соответствии с этим изменение структуры населения в сторону нетрудоспособной ее части, в развитых странах и России, приведут к активизации трудовых миграционных потоков. При этом наибольшее давление будут испытывать урбанизированные и пограничные регионы.

Финансовая составляющая (заемный капитал). В настоящее время в регионах существует тенденция к выбору предприятиями в качестве способа заимствования выпуска облигационных займов. Предприятия принимают активное участие на рынке еврооблигаций (евробондов), где регионы и региональные компании с внешнеэкономической деятельностью выступают в качестве эмитентов (или заемщиков ссудного капитала). Также традиционно региональные предприятия пользуются банковскими кредитами, в т.ч. синдицированными, а также являются пользователями банковских услуг при осуществлении международных расчетов.

Эмиссия евробондов дает определенные преимущества заемщикам, а именно: отсутствие ограничений по объемам и выбору валюты заимствования, доступ к значительному числу кредиторов, возможность привлечения ресурсов на более длительный срок и под сравнительно низкий доход, без дополнительных обязательств и без обеспечения (как при синдицированном кредитовании), возможность сформировать благоприятную репутацию, что играет положительную роль при осуществлении последующих заимствований с этого рынка, возможность выбора разнообразных форм и видов еврооблгаций, отсутствие ограничений на использование средств, простоту организации эмиссии, скорость ее проведения, приватность, низкие издержки.

Следует отметить, что происходит расхождение между тенденцией развития финансовой сферы – более динамично развивается сектор деривативов, и участием регионов в этом процессе, для которых основной сектор проведения операций – рынок долгового финансирования.

По мнению А. Саркисянца [12, с. 20], выход регионалов на мировой рынок капитала был обусловлен процессами децентрализации политических и финансовых полномочий и ответственности.

Исследователи признают [2, 3, 4, 5], что цели выхода регионов на мировой рынок долгового финансирования достаточно разнообразны, и в качестве таковых рассматривают: диверсификацию источников финансирования – замена банковских кредитов внутреннего рынка; финансирование дефицита бюджетов; рефинансирование существующего долга; финансирование долгосрочных инвестиционных программ. Следует отметить, что цели заимствований могут отличаться у субнациональных образований разных стран мира. Так, для субъектов развитых стран мира основная цель – это финансирование инвестиционных и социальных проектов, для российских регионов – это было, как правило, покрытие дефицита бюджета и рефинансирование существующего долга. Ниже приведены основные проблемы, возникающие при осуществлении заимствований на внешних рынках в российских регионах:

Отметим, что мировой рынок еврооблигаций не подчиняется нормам национального законодательства, поэтому для его регулирования создана Ассоциация участников международного рынка ценных бумаг (ISMA), решения которой носят только рекомендательный характер и направлены на упорядочивание рынка, обеспечение его ликвидности и привлекательности, как для эмитентов, так и для инвесторов.

Инвестиционная составляющая выражается через привлечение прямых иностранных инвестиций в деятельность предприятий.

В условиях глобализации объем прямых иностранных инвестиций значительно превышает объем мирового экспорта, а доля прямых иностранных инвестиций в ВВП мира увеличивается темпами, которые в два раза превышают темпы роста доли внешней торговли в ВВП [6, с. 14]. Несмотря на это, мы полагаем, что невозможно однозначно определить какая форма внешнеэкономической деятельности будет приоритетна для региона, так как и внешняя торговля, и иностранные инвестиции остаются значимыми для развития региона, в силу их положительного воздействия.

Положительные стороны привлечения прямых иностранных инвестиций для предприятий региона:

- привлечение новых технологий;
- повышение конкурентоспособности местных фирм;
- привнесение управленческого опыта;
- увеличение численности рабочих мест;
- увеличение экспорта;
- налоговые поступления.

Отрицательные стороны привлечения прямых иностранных инвестиций для предприятий региона:

- «эффект вытеснения» («crowding out»);
- репатриация доходов;
- банкротства предприятий, при изъятии капитала;
- снижение внутренних накоплений;
- включение в процесс воспроизводства;
- развитие структурных диспропорций.

Следует отметить, что основными носителями прямых иностранных инвестиций являются ТНК.

При рассмотрении региона, как объекта направленных действий со стороны ТНК, можем сказать, что региональные предприятия (через трудовые ресурсы и т.д., производство и т.п.) вовлекаются во внутрикорпоративный оборот ТНК, но, только при условии, что данный регион представляет интерес для ТНК в рамках осуществления глобальной стратегии.

Отметим также, что между отраслевыми предпочтениями стратегии ТНК и формами ее реализации на глобальном уровне, по отношению к отдельным регионам может наблюдаться их временное расхождение. Например, в 70-е и 80-е гг. XX в. основной сферой приложения отраслевых интересов ТНК были добывающая и обрабатывающая промышленность,

с 90-х гг. XX в. – сфера услуг. При этом первоначально в качестве основной формы реализации стратегии рассматривалась стратегия, направленная на создание производства с нуля, в настоящее время основная форма – это трансграничные слияния и поглощения (по оценке ЮНКТАД, 3% – слияния, 97% – поглощения). Применительно к российским регионам, отраслевые предпочтения ТНК – добывающая и обрабатывающая промышленность (70–80-е гг. XX в.), а форма реализации стратегии – горизонтальное поглощение компаний (90-е гг. XX в.).

Таким образом, по результатам анализа, можно говорить о том, что инфраструктура поддержки предприятий с внешнеэкономической деятельностью должна представлять собой совокупность организационно-экономических решений по следующим блокам: финансовый, организационный, экономический, инновационный, правовой, нормативный. При этом основными направлениями совершенствования выступают:

Организации – реализуется в создании единой системы управления инфраструктурой поддержки предприятий с внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.

Управления финансами – предполагает оптимизацию финансирования предприятий с внешнеэкономической деятельностью. При этом расчеты показывают, что оптимизация источников финансирования (создание компании специального назначения под гарантии региональных властей и крупных предприятий с внешнеэкономической деятельностью с последующим ее выходом на рынки международного капитала в качестве заемщика и перераспределением заемных ресурсов внутри региона между компаниями) позволит значительно снизить стоимость привлекаемых заемных средств.

Экономики – предполагает внедрение единых подходов к управлению затратами в рамках инфраструктуры поддержки предприятий с внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.

Нормативно-правового обеспечения – предполагает выстраивание эффективной системы нормативно-правовых и подзаконных актов, направленных на реализацию политики поддержки предприятий с внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.

Внедрение данных мероприятий будет способствовать решению задачи выхода региона на международные рынки в условиях реформирования экономики РФ и глобализации мирового экономического пространства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдулгамидов Н., Губанов С. Глобализация: трактовки и действительность // Экономист. 2001. № 9. С. 25–42.
2. Аракилян А., Кащеев Н., Шуриков А. Региональные и муниципальные заимствования // Рынок ценных бумаг. 2001. № 5. С. 145–148.
3. Галкин М. Возможности заимствований для субъектов РФ и муниципальных образований в условиях нового законодательства // Рынок ценных бумаг. 2001. № 5. С. 113–115.
4. Гордин В.А. Облигационные заимствования территорий: нужны ли они? // Рынок ценных бумаг. 2003. № 6. С. 25–31.
5. Грудинский В. Цели заимствований городов и регионов // Рынок ценных бумаг. 2001. № 24. С. 78–79.
6. Иванов И.С. Внешняя политика России в эпоху глобализации: статьи и выступления. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. 415 с.
7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.: Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. – М.: Международные отношения, 2000. 488 с.
8. Кузьмин С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций // Экономист. 2002. № 1. С. 14–25.
9. Пивоварова М.А. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: вопросы методологии, теории и современной российской практики. – М.: Институт перспектив и проблем страны, 2000. 139 с.
10. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: Юрист, 2000. 456 с.

11. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. Изд-е 4-е, доп. – М.: Изд-во «Ось-89», 2001. 368 с.
12. Саркисянц А.Г. Современный рынок еврооблигаций // Банковское дело. 2002. № 3. С. 18–27.
13. Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 5. С. 27–39.
14. Ширяев Ю.С. Социалистическая внешнеэкономическая деятельность (народное хозяйство, отрасль, предприятие, международное объединение). – М.: Профиздат, 1989. 208 с.

КИМ К.В.

СЛУЖБА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОЙ КОНТОРЫ «КРЕДИТ-БЮРО»
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
КООПЕРАТИВНОГО И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ПЕРИОД НЭПА

В Северо-Кавказском экономическом районе получило развитие кооперативное и частное предпринимательство в условиях становления товарно-денежных отношений периода нэпа. На Юге России имелись крупные запасы нефти, полезные ископаемые, рыбные ресурсы и развитая текстильная и пищевая индустрия. Аграрный сектор экономики производил значительное количество зерна, продукцию животноводства, растениеводства, садоводства, бахчеводства и т.д.

Вопрос об открытии в г. Ростове-на-Дону Северо-Кавказской конторы службы «Государственного акционерного общества по выдаче справок о кредитоспособности Кредит-Бюро» в системе информационно-экономической безопасности СССР периода нэпа встал еще в 1923 г. После реорганизации «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» в «Объединение государственных Справочных Контор о кредитоспособности Кредит-Бюро» в службу «Акционерного общества Кредит-Бюро» в 1924 г. было организовано в г. Ростове-на-Дону Северо-Кавказская контора «Кредит-Бюро». Служба «Кредит-Бюро» обеспечивала информационно-экономическую безопасность кооперативного и частного предпринимательства в Северо-Кавказском экономическом районе в период нэпа.

Кооперативное предпринимательство охватывало большинство населения города и деревни, служащих, интеллигенцию, студенчество, инвалидов, а также воинских частей, военнослужащих, сотрудников специальных служб, силовых структур ГПУ, ОГПУ, ЧОНа, Таможни и т.д.

В районе деятельности Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» объектами сбора конфиденциальной финансово-экономической информации для производства справок о кредитоспособности по заказу клиентов Конторы находились не только общегражданские, но и военные кооперативы, том числе кооперативы специальных силовых ведомств периода НЭПа.

В справке о кредитоспособности, подготовленной на Военно-кооперативное Управление Северо-Кавказского военного округа (ВКУ СКВО) в Ростове-на-Дону решершером под кодовым номером Р. Б. М. 1, сообщалось: «Поименованное Управление организовано в 1927 г. для обслуживания военно-служащих СКВО и членов их семейств; ВКУ объединяет 15 губернских военных кооперативов, 9 дивизионных и одно школьное с общим числом членов около 30000 человек. ВКУ имеет свои магазины, полковые лавки, совхозы, мельницу в г. Армавире, крахмально-паточный завод в г. Краснодаре, гончарно-керамический завод в Майкопе, сорго-паточный завод, а кроме того, арендует ряд других промышленных предприятий» [2, л. 1].

В справке о кредитоспособности на ВКУ СКВО указывалось, что «управление ведет операции с местными и московскими трестами и Центросоюзом; в Ростовском отделении последнего ВКУ пользуется значительным кредитом. В Москве УВКУ СКВО имеется свой представитель при ВВКУ при Центросоюзе» [2, л. 1].

О финансовом положении ВКУ СКВО в справке о кредитоспособности давалась решершером информация следующего содержания: «Общее положение ВКУ в настоящее время весьма напряженное; новой коллегией принимаются все меры к оздоровлению финансового положения ВКУ. Общую задолженность исчисляют в 38228 червонцев» [2, л. 2].

В дополнение к справке о кредитоспособности от 19 февраля 1924 г. была получена информация, подготовленная решершером 9. М. 1. от 3 июля 1924 г. из Москвы, со следующими данными: «Сначала декабря прошлого года дело, положение которого было в финансовом отношении стесненным, стало постепенно налаживаться. Заслугу эту следует приписать новому правлению в лице Комарова и Михалевского, которым удалось поставить дело на

правильную коммерческую ноту и значительно уменьшить накладные расходы. В настоящее время предприятие освободилось от неходовового товара и подобрало легко реализуемый и ходкий ассортимент товаров» [2, л. 2]. Далее решершер подчеркивает в справке о кредитоспособности информацию следующего характера: «отмечают, что на бакалейном рынке предприятие играет выдающуюся роль и диктует цены на эти товары в Ростове. Нам известно, что одно время предприятие было не совсем аккуратно в платежах, но в настоящее время обязательства оплачиваются вполне исправно. Кредитоспособность Управления в каждом отдельном случае в пределах 10000 руб.» [1, л. 3].

Итак, дополнительная справка о кредитоспособности, подготовленная решершером Р. 9. М. 1., сообщала, что финансово-экономическое положение ВКУ СКВО стабилизировалось и кооперативное Управление кредитоспособно на указанную сумму на момент составления справки о кредитоспособности. В «Кредитной Ноте» Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» сообщались сведения кредитным организациям о возможном размере кредита Кооперативу Военного управления Северо-Кавказского округа, такого содержания: «размер возможного кредита в настоящее время 16 000 червонцев под векселя с двумя подписями» [1, л. 3].

Сведения о финансово-экономическом положении и кредитоспособности Майкопского отделения ВКУ СКВО из произведенной справки о кредитоспособности решершером Р. 9. М. 1. в г. Москве 8 апреля 1924 г. по заказам клиентов были следующие: «Названное Общество имеет 5 магазинов, из них два в Майкопе, а остальные три в станицах. Помимо того, кооперативу принадлежит в станице Велоречинской мукомольная вальцовая мельница с производительностью до 1000 пудов в сутки. В местном отделении Госбанка Отделению открыт кредит, обязательства по которым оправдывалась до этих пор аккуратно. Далее решершер информировал: «Предприятие считается кредитоспособным выше средних сумм. Во главе дела люди опытные и работоспособные» [1, л. 1].

Специальные Части особого назначения (ЧОН) для борьбы с внутренней контрреволюцией формировались из партийных и комсомольских работников. В системе Частей особого назначения создавали специальные кооперативные общества для обслуживания своих сотрудников и бойцов ЧОНа. Как правило, организовывались потребительские торговые кооперативы. «В городе Таганроге был организован Кооператив Частей Особого назначения «ЧОН» в мае 1922 г. и объединял около 800 членов» [1, л. 1], – сообщалось в справке о кредитоспособности, произведенной по заказу клиентов решершером за кодовым номером Р. 13. М. 3. Из Московской конторы «Кредит-Бюро» 28 марта 1923 г. сообщалось: «Предметами торговли Кооператива являются товары мануфактурные, галантерейные, кожевенные и железоскобяные; Кооператив имеет также хлебопекарню; финансово-имущественное положение Кооператива на 1 января с. г. рисуется в следующем виде: активных средств всего на 211735 руб., из которых денежных средств – 27802 руб., имущества на 1389 руб., товаров на 128945 руб. дебиторы – 53099 руб., задолженность на то же число составляет 140210 руб.» [1, л. 3], – отмечалось в справке о кредитоспособности по Кооперативу. В справке о кредитоспособности «Кооператива Частей особого назначения» имелась следующая финансово-экономическая информация: «Кредитом в местном отделении Государственного банка Кооператив пользуется в форме подтоварных ссуд. Финансовое положение Кооператива следует признать удовлетворительным. Что касается рентабельности дела, то доход Кооператива с 1 мая по 31 декабря 1922 г. выразился в сумме 68890 руб., что дает увеличение оборотных средств за этот период в 45 раз, между тем как курс соврубля за то же время понизился в 25 раз и, таким образом, дело приходится признать небездоходным» [1, л. 3]. Открытие кредитной линии «Кооперативу Частей особого назначения» было подтверждено Товариществом «Кредит-Бюро» в г. Москве 28 марта 1923 г. В информационной справке «Первого Российского Товарищества по выдаче справок о кредитоспособности «Кредит-Бюро» в Госбанк города Таганрога передавалось следующее сообщение: «Евгению Ивановичу Хордалло, Управляющему Конторой Госбанка – Таганрог. Кооператив «ЧОНа» организован в мае 1922 г. Членов – 810 человек. Отчетность поставлена. Испытывает стеснения в оборотных средствах. Пользуется кредитом в банках в Таганрогском Отделении Госбанка. Подтоварный кредит. Возможен ему кредит без особого риска – до 15–20 тыс. руб., выплата в течение года» [1, л. 1]. На основе анализа финансово-эконо-

мических показателей Кооператива ЧОНа решершер Конторы показал конкретную сумму кредита – от 15–20 тыс. руб., возможную для предоставления Госбанком Кооперативу, без опасения за его ответственность по своим обязательствам. На Юге России получили развитие общегражданские кооперативы различных форм: кредитные, потребительские, бытовые, промысловые, производственные в городе и деревне и т.д., как низовые, районные, так и краевые. Крупный кооперативный союз на Юге России был представлен Обществом Потребителей «Союз» г. Ростова-на-Дону. В подготовленной справке о кредитоспособности по заказу клиентов Северо-Кавказской Конторы «Кредит-Бюро» содержатся сведения о финансово-экономическом положении; деятельности и кредитоспособности и т.д. кооперативного «Союза». В справке о кредитоспособности, составленной решершером Р. 52. М. 1. на кооперативный «Союз» 7 мая 1925 г., говорилось: «Общество существует с 1921 г., объединяя сотрудников Севкавказсоюза, Краевой Товарной Биржи, Всекобанка и других учреждений. На 1 мая 1925 г. Кооператив насчитывал 315 членов (все полнопайные). Кооператив имеет в г. Ростове-на-Дону универмаг, столовую и парикмахерскую» [1, л. 3] «Продажный оборот «Союза» за апрель 1925 г. выразился в 22468 руб. Имущественное положение «Союза» на 1 мая 1925 г. выразилось суммой в 26447 руб. Кредитом в банках кооператив не пользуется. Он закупает товары в ряде местных хозорганов и трестов, где кредитуются на суммы от 2 до 10 тыс. руб.» [1, л. 3], – сообщалось решершером в справке о кредитоспособности. Анализируя кредитоспособность «Союза», решершер отмечал: «В оплате своих обязательств Кооператив аккуратен. Отзывы о его работе положительные» [1, л. 3]. В произведенной справке о кредитоспособности решершером Р. 52. М. 2. 8 марта 1926 г. для своих клиентов Конторы давались новые сведения: «Кооператив насчитывает 357 членов. Баланс истекшего операционного года сведен с прибылью до 7 тыс. руб. Имущественное положение «Союза» на 1 марта 1926 г. по балансу был сведен по номиналу в 32911 руб.» [1, л. 3]. «В оплате своих обязательств Кооператив аккуратен. Отмечают что отношение Крайсоюза к факту существования Кооперативного союза отрицательное. Однако в деловых кругах его характеризуют как «жизнеспособную организацию, успешно наладившую снабжение своих членов. Общество кредитуются в ряде местных хозорганов в пределах 3 тыс. руб. – по открытым счетам и 10 тыс. руб. под векселя у одного хозоргана» [1, л. 3], – сообщал решершер в справке о кредитоспособности Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» о Кооперативном «Союзе».

Таким образом, кооперативный сектор был представлен общегражданскими кооперативами, кооперативами военных Северо-Кавказского военного округа и кооперативами частей особого назначения в городе Таганроге.

Успешное ведение предпринимательства во всех видах кооперативов позволяло им получать прибыль, иметь доступную кредитную линию для увеличения товарооборота, быть кредитоспособным и отвечать по своим обязательствам, тем самым поддерживать деловую репутацию на высоком уровне.

Все эти качества в деловых отношениях имели первостепенное значение для потенциальных партнеров по предпринимательской деятельности и обеспечивали финансово-экономическую безопасность своего дела.

Частный сектор экономики в районе деятельности Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» были представлен субъектами хозяйственной деятельности различных организационно-правовых форм: фирмами, компаниями, товариществами, предприятиями, индивидуальными и иностранными предпринимателями.

Многочисленные справки о кредитоспособности частных предпринимателей периода нэпа позволяют проанализировать их финансово-экономический потенциал, приспособляемость в условиях наступления советской власти на частный сектор экономики и вытеснение его из народного хозяйства, методы борьбы с частным капиталом его окончательную национализацию.

Справки о кредитоспособности периода нэпа, подтверждают, что эффективное функционирование рыночной экономики не представляется без создания важного его звена, а именно предпринимательской разведки по выявлению субъектов хозяйствования кредитоспособных и некредитоспособных в деловом партнерстве, как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Именно кредитоспособность делового партнера создает финансово-

экономические условия для принятия решения о сделке краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных на перспективу.

Конфиденциальную деловую информацию о партнерах необходимо получать на информационном рынке, доступную для любого хозяйствующего субъекта на основе договора с информационно-справочной службой, такой как акционерное общество «Кредит-Бюро» в период НЭПа.

Благодаря оперативной работе решершеров (агентов) и корреспондентов конторы «Кредит-Бюро» многие хозяйствующие субъекты рынка сумели предотвратить неоправданные риски, ликвидацию собственного дела, потери прибыли и самого предприятия и т.д., все эти причины могли негативно отразиться на всей экономике периода нэпа в различных секторах народного хозяйства, в том числе и в частном его секторе.

В произведенной справке о кредитоспособности на предпринимателя Аксанова Керима решершером Р. О. М. 18 февраля 1926 г. в г. Баку по заказу клиента сообщалось: «Владелец имеет торговлю в Персии. В Руссперсбанке кредитом не пользуется. В местных деловых кругах «А» пользуется хорошей репутацией. К вопросу предоставления ему кредита коммерческие круги относятся положительно, считая, однако, целесообразным на обязательствах иметь подпись отца и обоих его сыновей» [4, л. 214], – сообщалось в справке о кредитоспособности.

О финансово-экономическом положении фирмы «Бр. Баташовы» по заказу клиента Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» была подготовлена справка о кредитоспособности решершером под кодовым номером Р. 52. М. 3. 27 ноября 1926 г., в которой констатировалась следующая информация: «Деятельность фирмы, по имеющимся сведениям, протекает успешно; среднемесячные обороты дела определяются от 12 до 14 тыс. руб. Запас товаров оценивается до 22 тыс. руб. при задолженности до 5 тыс. руб. Платежи по обязательствам поступают аккуратно и с ними работают в кредит в пределах 2 – 2,5 тыс. руб.» [5, л. 1]. В дополнительной справке о кредитоспособности от 18.10.1927 г. решершер Р. 52. М. 1. 21 февраля 1928 г. предоставил следующие сведения: «Товарные закупки за истекший период, по имеющимся сведениям, протекают почти исключительно за наличной расчет. В деловых кругах полагают, что умеренное кредитование фирмы может быть допущено» [5, л. 1].

О кредитоспособности частного предпринимателя из г. Ставрополя Батикианца Н.Е. решершер Р. 3. Р. М. 2. сообщал в подготовленной справке о кредитоспособности от 26 января 1927 г. по заказу клиента Северо-Кавказской конторы: «Дело основано в 1922 г. «Б» выбирает патент по 3-му разряду на свое имя. Торговля протекает нормально, продажный оборот фирмы определяется от 3 до 4 тыс. руб. в месяц. Фирма пользуется кредитом в Обществе Взаимного Кредита – до 1000 руб. Она закупает товары в некоторых иногородних хозорганах, преимущественно за наличный расчет» [5, л. 410].

В заключительном разделе справки о кредитоспособности решершер сообщал: «Платежи по обязательствам дела поступали до сего времени в срок. «Б» – местный старожил – в прошлом также занимался торговлей, отзывы о нем – положительные. Кредитование фирмы в пределах 500 руб. считаю допустимым» [5, л. 410].

В справке о кредитоспособности от 30 августа 1927 г., на предпринимателя С.М. Бесчастного по запросу из г. Элисты, Калмыцкой области, решершер Р. Ч. М. 1. сообщал: «Совладельцы: Гаримов, Алтухов. Бесчастнов, в прошлом торговец из г. Ставрополя, открыл указанную торговлю в 1922 г. Занимается розничной торговлей – галантерейно-бакалейными товарами. Продажный оборот выражается в среднем 300–500 руб. в месяц. Наличный запас оценивается в сумме 1500 руб. Бесчастнов пользуется кредитом в Обществе Взаимного Кредитования города Ставрополя. Находясь в торговых связях с некоторыми частными фирмами, располагает у них поддержкой и часть своих сделок совершает в кредит. В оборотных средствах владелец сильно стеснен и периодически прибегает к частным займам, стараясь по своим обязательствам рассчитываться исправно» [3, л. 1]. Далее в заключительной части справки о кредитоспособности решершер подчеркивал: «В связи с оживлением города Элисты вследствие перевода в него ряда центральных учреждений Калмообласти, деловые круги полагают, что в будущем обороты торговли ввиду конкуренции Госкооперативных органов сократятся, и рекомендуют при кредитовании фирмы это обстоятельство учитывать» [3, л. 9].

Таким образом, частное предпринимательство функционировало в целом эффективно, о чем свидетельствуют справки о кредитоспособности, произведенные для хозяйствующих субъектов – клиентов Северо-Кавказской конторы «Кредит-Бюро» в разные годы НЭПа.

Достоверная информация о финансово-экономическом положении делового партнера было гарантией успешного предпринимательства в кооперативном и частном секторах экономики периода НЭПа.

Опыт и методы деятельности службы «Государственного акционерного общества Кредит-Бюро» в системе информационно-экономической безопасности СССР периода НЭПа, актуальны для современных государственных и негосударственных служб экономической безопасности и предпринимательской разведки в предотвращении финансово-экономического терроризма и экстремизма в Северо-Кавказском экономическом регионе Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский государственный архив экономики (РГАЭ) Ф. 7624. Оп. 4. Д. 693.
2. Российский государственный архив экономики (РГАЭ) Ф. 7624. Оп. 4. Д. 749.
3. Российский государственный архив экономики (РГАЭ) Ф. 7624. Оп. 4. Д. 858.
4. Российский государственный архив экономики (РГАЭ) Ф. 7624. Оп. 4. Д. 899.
5. Российский государственный архив экономики (РГАЭ) Ф. 7624. Оп. 4. Д. 900.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008

Том 6

Номер 2

Часть 3

Сдано в набор 20.03.08. Подписано в печать 05.04.08.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45,7. Уч. изд. л. 47,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 808.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324. Тел.:(863) 200-65-93
Печать "Типография "АкадемЛит".