



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

3
НОМЕР

ЧАСТЬ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

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

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

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

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

Редакция не вступает в переписку с авторами отклоненных статей

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

Маркосян Г.А. Основные детерминанты неформальной экономической деятельности в условиях рыночной хозяйственной системы	6
Галазова С.С. Структурная трансформация первичного звена рыночного производства – приоритетная цель современной макроэкономической политики	9
Васильев П.П. Использование методологии системного анализа в исследовании теории трудового потенциала	13
Гаджиев М.М. Методы оценки инвестиций, основанные на данных фондового рынка	17
Ованесян Н.М. Системно-структурный подход к оценке социальных аспектов страхования	21
Прокопенко З.В. Экономическая феноменология: миф о денационализации	25
Кижикина В.В. Уровень жизни пенсионеров и детей как индикативные критерии социальной ситуации в России	28
Ходорич И.А. Роль государственного управления в эволюции института собственности	34
Кузнецова Е.Л. Эволюция парадигмы социально-экономической политики в экономической науке	37
Агамальянц А.П. Современный потенциал прогнозов развития национальной экономики	40
Алиева А.В. Место и роль монополии в современной экономике России	44
Байсаева М.У. Безработица в современной России: показатели, проблемы и меры реформирования социальной защиты безработных	47
Зубков С.Е., Коврыжко В.В., Своеволин В.Ю. Макро- и мезоэкономические аспекты государственного регулирования агропродовольственного рынка	52
Ефимов А.В. Экономические отношения и интересы субъектов рынка жилья	58
Цымбаленко Т.Т., Цымбаленко О.С., Савлович И.А. Тенденции и закономерности изменения производительности и оплаты труда	62
Лепилкина Е.П. Проблема формирования эффективной концепции регулирования рынка труда	65
Чешев А.С., Овчинникова Н.Г. Экологические аспекты формирования землепользования в новых условиях хозяйствования	68
Рыбасова М.В. Роль государства в достижении устойчивого экономического развития	71

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Мамедов О.Ю. Развитие сектора деловых услуг как инновационный императив динамики сферы обслуживания	75
Кугушева Т.В. Разработка и адаптация процессно-ориентированной бизнес-модели страховой компании	79
Свиридов О.Ю. Особенности формирования клиентоориентированной модели развития российских банков	82
Димитриади Н.А. Приоритетные факторы эффективной реализации предпринимательского проекта	88
Сидоренко Е.Г. Преобразование российской системы учета производственных затрат в свете требований международных стандартов финансовой отчетности	91
Ширшова И.Ю. Развитие предпринимательства в зерновом подкомплексе	95
Уянаев Б.Б. Оценка эффективности регионального сельского хозяйства на базе понятия агроёмкость	98
Мусаев С-М.С., Юсупова А.Ш. Процесс формирования и принятия оптимального управленческого решения	100
Колесников Д.Г. Энергосбережение – необходимое условие повышения энергоэффективности экономики	103
Меретукова Т.А. Концептуальные предпосылки развития сферы малого бизнеса на мезоуровне	106
Моламусов З.Х., Мусаков А.В. Формирование конкурентной среды и конкурентных отношений	110
Сергиенко Е.С. Основы формирования рекламных кампаний агропродовольственных товаров	112
Подерякин Д.И. Конкурентно-рыночные подходы к трансформационному реформированию жилищно-коммунального хозяйства в России	116
Бахтеев А.В. Методические основы оценки соблюдения базовых принципов аудиторской деятельности	119
Долженко А.И. Задача выбора эффективной сервис-ориентированной архитектуры экономической информационной системы	124
Тимофеева М.С. Реинжиниринг страховых компаний как инструмент повышения конкурентоспособности страховой отрасли	128

Тимошенко О.А. Оценка эффективности финансовых логистических потоков на микроуровне	133
Тихонова К.В. Экологические факторы и их влияние на характер сельскохозяйственного землепользования	137
Фролова И.А. Критерии эффективности реформы жилищно-коммунального хозяйства	140
Секреков В.Х. Основные факторы потенциала аграрного производства	144
Полонский Д.Э. Стратегия маркетингового управления торговыми центрами на основе инновационной концепции развития бизнеса	148
Казакова Л.В. Принципы муниципальной поддержки развития предпринимательства в секторе личных подсобных хозяйств населения	154
Бобрышев А.Н. Методикообразующие факторы анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций	157
Еремеев С.С., Паршина Т.П., Суховенко А.В. Кластеризация региональной экономики: факторы и особенности	161
Журавель В.Ф. Организационно-экономические аспекты технологических процессов инновационной деятельности в аграрной сфере	163
Казаков М.Ю. К вопросу о социальной ответственности предпринимательства в системе муниципального менеджмента	167
Дудов А.С., Наталуха И.А. Оптимальная политика экологического аудита	170
Гамалей Я.В. Прогнозирование отдачи инвестиций в региональную экономику	175
Ашхотов А.М., Таран О.Л. Социально-экономические результаты и потенциал регионов России: основные факторы и индикаторы	183
Глаголева Л.А. Ставка доходности финансового менеджмента как критерий	189
Бжедугова А.Н., Мамбетова Ф.М. Методические аспекты формирования стратегии сельскохозяйственного предприятия эффективности инвестиций	194
Данилова Л.В. Актуальные вопросы централизации и децентрализации бюджетного учета на уровне муниципального района	198
Шевчик Е.В. Импликация инноваций в компаниях инфраструктурного сектора как значимый этап реализации инновационной стратегии России	202
Байсаева М.У., Гайрабекова Т.И. Имитационная модель процесса формирования информационного механизма управления	205
Дикинов А.Х., Шакова Л.А. Экономическое и нормативно-правовое регулирование малого предпринимательства в торговой сфере	208
Мечикова М.Н. Инновационный фактор муниципального развития: программный подход	212
Гунько А.Ю. Значение прогнозирования экономических показателей для повышения конкурентоспособности предприятия	217
Бережной П.В. Организационно-хозяйственные аспекты обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства	220
Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Национальный проект и его значение в обеспечении продовольственной безопасности России	223
Чешев А.С., Лукьянченко Е.П. Эколого-мелиоративные основы изменения природной среды на мелиорируемых землях	227
Яковлева Е.А. Модели дисконтирования дивидендов в управлении стоимостью предприятия	230
Мисаков В.С., Аджиева А.Ю. Особенности трансформационных процессов в аграрном секторе	233
Магомедов С.М. Основные направления совершенствования форм финансовой помощи в Российской Федерации	237
Ильинова С.В. Роль экологической политики в системе требований экологической безопасности	241
Исаев С.Н. Реинжиниринговая концепция управления рисками автострахования	244
Камышанова Е.А. Основные принципы и механизмы обеспечения безопасности в сфере туризма	248
Тахтмышева М.Х. Факторы и детерминанты рыночно ориентированного развития сферы услуг в условиях модернизации экономики	250
Ткачева Е.Н. Риски в виртуальных организациях: классификация и способы управления	254
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Михалкина Е.В., Стебаев С.В. Конкурентная среда зернового рынка: оценка состояния и региональные особенности	258
Солдатова И.Ю., Карпенко Т.В. Экономические и социальные индикаторы качества жизни шахтёрских городов восточного Донбасса	263

Бондарев П.В., Шаталова О.И. Методика прогнозирования уровня продовольственной самообеспеченности населения Ставропольского края на основе факторного анализа результатов предпринимательской деятельности в системе регионального АПК	267
Лаптев С.В., Радугина В.С. Сущность и необходимые условия развития инвестиций малого предпринимательства	270
Мамбетова Ф.М. Систематизация принципов стратегического управления предприятиями	276
Еремеев С.С., Суховенко А.В., Ширяева Н.О. Реиндустриализация региональной экономики: глобальные и локальные детерминанты	279
Аджиева А.Ю. Необходимость структурных преобразований и оптимизация эквивалентного товарообмена в регионе	283
Кандроква М.М. Инновационный подход к формированию кадрового потенциала АПК региона	285
Новикова А.Н. О направлениях развития финансово-экономической базы муниципальных образований	288
Темлюев Р.А. Тенденции развития промышленности в регионах Южного Федерального Округа	292
Ашхотов В.Ю. Энергетический драйвер экономического развития регионов	296
Ивазов А.Х., Колосова Ф.А. Стратегическое управление диверсификацией деятельности хозяйствующих субъектов региона	300
Деружинский Г.В. Угрозы как источники рисков снижения качественных параметров инвестиционного потенциала региона: инструменты управления	303
Туманян Ю.Р. Место муниципального хозяйства и его ресурсы в системе экономических отношений	307
Шогенов А.М., Хакиев А.А., Виндижев Ч.Х. Управление деятельностью регионального производственного комплекса на основе функционально-стоимостного анализа	311
Ходарев А.С. Роль тарифной политики в повышении эффективности инвестиционно-финансового механизма управления развитием сферы водоснабжения и водоотведения региона	315
Кутарова С.В. Методические аспекты оптимизации результатов предпринимательской деятельности предприятий свеклосахарного подкомплекса в системе регионального АПК	319
Симонян Г.А. Финансово-экономическая политика и рекреационная экономика в олимпийском регионе	323
Гурфова С.А., Маремкулова М.М. Методические подходы формирования производственного потенциала Кабардино-Балкарской Республики и эффективности его использования	325
Зокаев Т.Н., Шаталова О.И. Методика адаптивного прогнозирования результатов деятельности предпринимательских структур Ставропольского края по производству минеральной воды	329
Волова М.А. Проблемы стимулирования в управлении рекреационной территорией	332
Гукеева Л.З., Куантов А.С. Развитие кооперативных и интеграционных связей в АПК: проблемы, направления	335
Подолья Э.В. Принципы формирования агропромышленного кластера и продовольственного рынка в регионе	339
Таран О.Л. Социально-экономический потенциал и его использование по регионам Северо-Западного федерального округа	342
ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Иринин М.Е. Трансформация роли государства в регулировании национальной экономики в условиях глобализации	346
Абрамова К.А. Механизм валютной интеграции стран СНГ: методологический аспект	350
Федотова Е.И. Состояние и пути вовлечения российского рынка интеллектуальной собственности в мировой технологический обмен	353
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ	
Дудов А.С. Основные инструменты углубления реформы системы высшего образования	358
Дымова М.Н., Егорова Л.М. Соотношение инновационного и предпринимательского в деятельности университета	363
Бестаева И.М. Развитие коммерческих форм дополнительного высшего профессионального образования как эффективный инструмент реформы образовательной системы	369

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Маркосян Г.А. Кубанский Государственный Университет, кафедра Теоретической экономики, аспирант, 350040 г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

В статье подробно рассмотрены фундаментальные детерминанты экономических отношений, объективная тенденция к монополизации современного рынка, обусловленная неполнотой информации, которая является самостоятельным внутренне присущим рынку свойством, как неравномерность распределения информации в рыночной среде.

Ключевые слова: *неформальная экономика; изъяны рынка; информационная асимметрия; нормативная система*

Коды классификатора JEL: O 17

В современных условиях глобализации экономических отношений, возрастает потребность в комплексном изучении теневой, скрытой от регистрации и противоправной, экономической деятельности. Одной из главных целей этого вопроса является определение фундаментальных детерминант экономических отношений.

Важнейшей детерминантой, имманентной рыночной хозяйственной системе, является возникновение построение препятствий деятельности ее базовым институтам. Рассмотрим причины и условия неформальной экономики с точки зрения дисфункций двух основных институтов: рынка и государства.

Рынок, являясь одним из важнейших механизмов координации экономической деятельности, призван обеспечивать эффективное распределение ограниченных экономических ресурсов. Однако он имеет неустраняемые, внутренне присущи ему дисфункции, которые получили в экономической теории название «изъяны», «несовершенства» или «провалы».

Изъянами рынка называются внутренне присущие проявления его функционирования, которые побуждают субъектов рынка принимать неоптимальные или нежелательные для общества экономические решения, то есть решения, не отвечающие критерию оптимальности по Парето.

Изъяны рынка создают объективные условия для совершения ряда экономических преступлений. Перед потенциальными преступниками изъяны рынка предстают как ситуации, которые могут быть использованы (либо созданы) с минимальными издержками и риском для получения незаконного дохода и ухода от юридической ответственности.

Экономические преступления, «эксплуатирующие» изъяны рыночных институтов, видимо, полностью неискоренимы. Задачей государственных органов может быть ограничение, предотвращение негативных эффектов, нейтрализация последствий посредством совершенствования правового регулирования и оптимизации социально-экономической политики.

Тенденция к установлению монопольного контроля является внутренне присущей рыночному механизму. В стремлении максимизировать прибыль каждый субъект рынка стремится подавить конкурентов. Рыночная система не имеет внутренних механизмов, противодействующих тенденции к монополизации. Тенденция к ограничению конкуренции настолько фундаментальна, что это позволяет ряду специалистов определить свободную, честную конкуренцию как миф, а сговор о ценах и другие формы недобросовестной конкуренции как общепринятую деловую практику. «Конкуренция - элемент мифа о свободном рынке, но не реальный капитализм» [4, с. 8].

Объективная тенденция к монополизации усиливается также благодаря такой особенности современного рынка, как неполнота информации, которая является самостоятельным внутренне присущим рынку свойством в виде неравномерности распределения информации в рыночной среде. Вследствие этого субъект рынка может получить преимущество благодаря доступу к эксклюзивному источнику информации, получению информации раньше конкурентов и иными способами, не связанными с вложениями экономических ресурсов. В связи с этим информация получает рыночную оценку и становится товаром, который реализуется на нелегальном рынке в результате установления коррупционных отношений и экономического шпионажа.

Неполнота информации – следующее фундаментальное несовершенство рынка. На идеальном рынке совершенной конкуренции продавцы и покупатели пользуются неограниченным и бесплатным доступом к необходимой информации. Однако на реальном рынке информация является неполной, а распределена она неравномерно между участниками. Возникает явление информационной асимметрии, когда информация, существенная для принятия решений о покупках, инвестициях, заключении контрактов, находится в преимущественном распоряжении одного из участников. Сюда относятся ситуации, когда невозможно оценить качество товара, услуги, выполненной работы, намерения контрагента и его возможности и ряд других. Монопольное владение значимой информацией позволяет ее владельцу использовать ее в своих целях и в ущерб контрагенту без ведома последнего. Данный феномен характерен для многих рынков.

Неполнота информации, информационная асимметрия – эти особенности рынка наиболее отчетливо проявились на современной стадии развития рыночной экономики.

Согласно классификации К. Бюхера [2], в истории народного хозяйства можно выделить три периода: первый период – домашнее или замкнутое натуральное хозяйство, работающее исключительно на свои нужды; второй период (когда часть продуктов производится для обмена) характеризуется работой ремесленника на заказ; третий период (производитель работает на неизвестный рынок) Бюхер назвал «народным хозяйством».

Важное различие между указанными периодами состоит в величине социального пространства, разделяющего производителей и потребителей. В первом периоде оно минимально.

Во втором уже имеется определенное удаление: продукт поступает от производителя к потребителю через местный рынок. При этом все деловые операции по купле, продаже и поставке товара производились людьми, которые лично знали друг друга. Традиционные общественные институты являлись важной опорой рыночных отношений, будучи важной гарантией добросовестности и честности деловых партнеров.

В настоящее время продукт производится на неизвестный рынок. Расстояние между производителем и потребителем является весьма значительным. Рыночные сделки осуществляются между людьми, которые, как правило, друг другу неизвестны. Частая сменяемость производителей и потребителей, деловых партнеров придают экономическим отношениям анонимный, персонифицированный характер. В этих условиях возможности злоупотреблений, изначально заложенные в рынке как экономическом институте, многократно возрастают. Само понятие «жертвы» в традиционном смысле размывается. Она становится персонифицированной и анонимной. Традиционные институты, основанные на личных, семейных и иных отношениях не в состоянии компенсировать нарастающие дисфункции рыночного механизма.

Проблемы неполноты информации, ее асимметрии обостряются также в связи с усложнением организационно-правовых и экономических форм экономической деятельности. Значительные размеры современных корпораций, их широкое географическое распространение, иерархический порядок, сложная система распределения ответственности затрудняют обнаружение преступлений и облегчают их совершение.

Это создает так называемую «проблему безбилетника», или фрирайдера – незаконного и бесплатного пользователя общественными благами. В реальной экономической практике данная проблема принимает форму уклонения от уплаты налогов и других обязательных сборов.

Неспособность рынка устранить внешние эффекты (экстерналии) – также является его фундаментальной характеристикой. Внешние эффекты – это дополнительные выгоды или издержки, возникающие как побочный эффект от деятельности других лиц или организаций. Экстерналии не являются результатом деятельности тех, кто их получает.

В основе внешних эффектов лежит явное или скрытое использование (присвоение) какого либо ресурса без принятия на себя издержек в размере его альтернативной стоимости.

Неспособность рынка обеспечить социально приемлемые границы неравенства в рыночной экономике. Рыночный механизм нейтрален к существующим в обществе социальным и моральным требованиям, и имеет тенденцию к неоправданной дифференциации доходов и имущества между участниками рыночных отношений.

Даже в условиях государственного вмешательства в распределение доходов проблемы остаются, поскольку реализуемая политика распределения может не соответствовать нормам, принятым в обществе, в отдельных социальных группах либо отдельными индивидами. Высокий уровень дифференциации доходов и имущества в сочетании с восприятием распределения как несправедливого способно явиться важным условием для морального самооправдания при совершении имущественных правонарушений и преступлений. Это относится, в частности, к уклонению от обязательных платежей и незаконному получению прав на льготы, компенсации и другие трансферты за счет бюджета и внебюджетных фондов. Наличие морального самооправдания является, по мнению криминологов, необходимым условием совершения мошенничества [1, с. 43].

Несовершенство политического процесса – серьезный изъян современного государства, состоящий в том, что в современном демократическом обществе принятие экономических решений увязано с политическими интересами властных структур и организаций.

Недостаток мотивации к эффективному и рациональному ведению дел в государственной управленческой или производственной структуре. В качестве примера можно привести неэтичное поведение менеджмента государственной организации, состоящее в заключении убыточных для предприятия сделок. Другим примером может быть неэффективное управление государственной собственностью, вложенной в предприятия, что проявляется, в частности, в практически полном отсутствии прибыли либо ее доли, распределяемой по дивидендам.

Ограниченные возможности контроля над государственным аппаратом признается наиболее значимым «провалом» государства. В силу профессионализации управленческих функций и ряда других причин высшие государственные структуры, особенно исполнительные органы, приобрели относительную автономность от общества. В сочетании с широкими дискреционными полномочиями государственных служащих в сфере регулирования экономики это является фактором, способствующим коррупции.

Совершение противоправных деяний, сокрытие их от государственного контроля ведет к совершению новых правонарушений и преступлений. Это объясняется – как невозможностью использовать легальные

институты для защиты экономических интересов, так и возникновением специфического неформального риска.

Таким образом, любая скрываемая от контроля государства информация потенциально создает криминогенную ситуацию путем превращения ее в предмет незаконных соглашений и вымогательства.

Результаты незаконного соглашения по поводу информации могут принимать различную форму: либо рыночного типа (получение выгоды, выраженной в денежной форме), либо нерыночного институционального типа (когда платой за неразглашение информации является принуждение к совершению каких-либо действий, либо к соблюдению неформальных норм какой-либо группы или сообщества, – например, реализация принципа *Blutkit*, когда членство в группе укрепляется соучастием в нарушении правового запрета).

Для понимания причин неформализации важно не только уяснение ее причинной связи с сокрытием, но и неизбежности сокрытия некоторых значимых аспектов экономической деятельности и информации о ней от официального контроля. Это обусловлено следующими причинами.

В целях минимизации издержек функционирования экономической системы в экономике формируются институты, которые включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других [3, с. 7].

Система операционального, или делового кодекса поведения обеспечивает эффективное достижение практических целей, минимизацию издержек. Ее большая рыночная эффективность может быть обусловлена перекладыванием части издержек на общество или другие группы экономических агентов.

Нормативная система более стабильна, консервативна, в то время как операциональная более динамична и эффективна.

Несоответствие операциональной и идеальной нормативной систем существует всегда, но в отдельные периоды может принимать значительные масштабы и трактоваться как нарушение закона. В этих условиях преступное, но эффективное с групповой точки зрения экономическое поведение может стать в ряде случаев неотъемлемым элементом операционального кодекса, получить молчаливое или явное групповое одобрение и скрываться от формального контроля.

Масштабы и конкретные формы участия государства в экономической деятельности определяются проводимой социально-экономической политикой, которая также может создать специфические возможности для введения экономической системы в неформальные рамки. Эти конкретные, или специфические причины совершения экономических преступлений будут рассмотрены ниже.

Поскольку сокрытие от государственного контроля также является криминогенным фактом, то среди причин появления неформальной экономики следует изучать и те, которые способствуют вытеснению экономической деятельности за пределы контролируемой государством сферы.

Отметим специфические детерминанты неформальной экономической деятельности.

Несовершенство законодательства, высокая латентность экономических преступлений, сложность их выявления и расследования. Мягкость наказания способствует тому, что корпорации, как правило, избегают негативных последствий, так как оплата штрафов списывается за счет деловой риск или переносится на потребителей при помощи поднятия цен.

Устройство рыночной экономической системы, создающее возможность практически безнаказанно распределять ущерб от неформальной деятельности на неопределенный круг лиц. Современная институциональная система создает для этого благоприятные возможности. Так, торговцы, потерпевшие от экономических преступлений, перекладывают потери на покупателей, страховщики – на страхователей, кредитные организации на заемщиков и вкладчиков, государство – на налогоплательщиков и потребителей трансфертов, общественных благ. Неплатежи бюджету превратились в эффективное средство переноса бремени кредиторской задолженности и нехватки оборотных средств лоббирующих групп специальных интересов реального сектора на общество.

Таким образом, наряду с фундаментальными причинами и условиями, связанными с глубинными чертами хозяйственной системы, комплекс причин неформальной экономической деятельности связан также с более конкретными обстоятельствами экономического положения отдельных стран, отраслей, рынков, предприятий. Детерминанты находятся во взаимодействии и взаимовлиянии. Данное обстоятельство придает неформальной экономической деятельности свойства самодетерминации, оказывая обратное воздействие на причины и условия. Этот факт необходимо учитывать при разработке программ противодействия неформальным экономическим отношениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альбрехт У., Венц Дж., Уильямс Т. Мошенничество. СПб, Питер пресс, 1996.
2. Бюхер К. Возникновение народного хозяйства. СПб, 1989.
3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа//Вопросы экономики. 1997. № 3.
4. Рейсмен В.М. Скрытая ложь. Взятки: «крестовые походы» и реформы. М.: Прогресс, 1988.

СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО ЗВЕНА РЫНОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА – ПРИОРИТЕТНАЯ ЦЕЛЬ СОВРЕМЕННОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Галазова С.С. Северо-Осетинский государственный университет, д.э.н., профессор,
362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Подвержена переоценке основная теоретическая предпосылка обоснования правомерности, актуальности и необходимости разработки и проведения целевой экономической политики, поскольку в настоящее время российская экономика пытается максимизировать ускоренный и устойчивый экономический рост и развить конкурентоспособные отрасли промышленности за пределами традиционного сектора (преодолев традиционную одностороннюю специализацию на добыче и продаже природных ресурсов).

Ключевые слова: *макрорыночная экономическая политика; посткризисная экономическая жизнь; функциональная интеграция; производственная экономическая структура*

Коды классификатора JEL: E 23, E 62

Необратимость и необходимость дальнейшего интенсивного развития фундаментальных рыночных процессов (а, значит, и проведения соответствующей макрорыночной экономической политики) – состоявшийся факт посткризисной экономической жизни России, новый феномен и основной фактор динамики организационно-управленческой системы страны, новый объект исследования российской экономической науки, нашедший эффективное применение на практике [14, 18]. Разумеется, рыночная направленность и производственных процессов, и макроэкономической политики являются реальностью в той мере, в какой реальностью являются допускаемые федеральным центром рыночные формы организации национальной экономики. По этому поводу очень точно высказался П.Минакир – «общенациональные трансформации тем более асинхронны и пространственно дифференцированы, чем сложнее и дифференцированнее само экономическое пространство» [10].

В силу ряда хорошо известных специалистам причин социально-экономические проблемы ускоренного развития российской экономики в ближайшие годы станут ещё более актуальными. Поэтому теоретическая разработка вопросов формирования и реализации особых («профильных») направлений макроэкономической политики особенно важны в перспективном аспекте¹. При этом целесообразно особо подчеркнуть, что эффективность стратегии структурирования производства будет зависеть от множества факторов, среди которых приоритетным является рациональное использование уже имеющего производственного потенциала страны. В этой связи существенное значение имеет обобщение богатого практического опыта Японии в сфере макроэкономической политики, территориальную направленность которой нашла детальное отражение в отечественной экономической литературе².

Уже в начальный период рыночной трансформации различные сферы, отрасли и территории российской экономики значительно различались как по наличию конкурентных преимуществ, так и по возмож-

¹ Концептуально-развернутую позицию экономической теории в аспекте, например, региональной экономики высказал известный российский экономист А.Улюкаев – «Федеральное правительство должно иметь региональную экономическую политику, – то есть политику государственного регулирования регионального развития. У государственной региональной экономической политики две задачи: способствовать экономическому развитию в регионах, а значит и в России в целом, укреплять государственное устройство посредством выравнивания социально-экономических условий в регионах, обеспечивая однородность страны. Они противоречат друг другу. Экономическое развитие в известной мере отрицает выравнивание, так как развитие – это, прежде всего развитие богатых регионов, локомотивов общего роста экономики, и в его ходе региональная дифференциация будет увеличиваться... Межрегиональное выравнивание сглаживает дифференциацию (характерно, что дифференциация бюджетная, где действуют механизмы выравнивания, меньше, чем дифференциация по экономическому развитию в целом) и тем объективно тормозит экономическое развитие. Укрепление государства требует больших объемов перераспределения ресурсов, в том числе и в рамках межрегионального выравнивания. Это основное противоречие развития России, от его политического разрешения будет зависеть очень многое. Сокращение объемов перераспределения было бы аналогично увеличению доходных полномочий территорий...» [17].

² Тимонина И. в своём специальном исследовании подытоживает его результаты в следующем тезисе – «Думается, что на пороге серьезных перемен по логике своей собственной эволюции, а также ввиду изменения внешних обстоятельств стоит и государственная региональная экономическая политика (РЭП). Особенность РЭП заключается в ее интегральном характере. Она захватывает самые широкие пласты социально-экономической активности (японского) общества – экономику, политику, систему местного самоуправления (включая ее экономические, финансовые, социально-политические аспекты), все уровни экономической и политической компетенции. Объектами и одновременно субъектами регулирования этой политики являются регионы, которые представляют собой не просто часть территории страны, а сообщество людей со своими стремлениями, интересами, предпочтениями. Иначе говоря, региональная политика самым тесным и непосредственным образом связана с повседневной жизнью большинства граждан страны» [16]; но если для ограниченной по территории Японии дифференцированная региональная экономическая политика имеет исключительное значение, то тем более многоаспектной должна быть и макроэкономическая политика в России.

ностям конкурентоспособного развития соответствующих экономических подсистем [1]. Переход к рынку ещё более ускорил объективно растущие межсферные, межотраслевые и межрегиональные неравенства, интенсифицировал существенные различия по размерам выделяемых центром бюджетных ресурсов, дифференциацию по затратам на поддержку экономической деятельности и показателям минимального жизненного уровня в депрессивных сферах, отраслях и регионах.

Поскольку в настоящее время российская экономика пытается максимизировать ускоренный и устойчивый экономический рост и развить конкурентоспособные отрасли промышленности за пределами традиционного сектора (преодолев традиционную одностороннюю специализацию на добыче и продаже природных ресурсов), то основная теоретическая предпосылка обоснования правомерности, актуальности и необходимости разработки и проведения целевой экономической политики подвергается переоценке.

Сегодня многочисленными исследованиями российских экономистов доказано, что российское экономическое пространство во многом остаётся продуктом не просто «нерыночной», а даже «антирыночной» исторической эпохи. Оно возникало и развивалось в соответствии с административными принципами построения централизованной экономики и подчинялось административному алгоритму управления на всех уровнях, сферах, отраслях и регионах.

В результате, в переходный к рынку период российские экономические явления и институты, будучи порождением административной системы, вступили в прямую и бескомпромиссную конфронтацию с рыночными процессами. Развернувшаяся внутрисоюзная (затем – внутрироссийская, затем – внутрирегиональная) конкурентная борьба за бюджетные ресурсы центра обнажила всю слабость материально-технической и социально-экономической базы современного российского производства¹.

Экономисты вынуждены были констатировать наличие экономически неэффективной структуры на всём пространстве постадминистративной организации производства страны, тем более что такая неэффективность прямо и непосредственно оборачивалась значительными инфраструктурными издержками.

Исследуя структурную организацию всех уровней функционирования российской экономики и проблемы её оптимизации, экономисты-теоретики вновь и вновь возвращаются к определению фундаментальных для данной отрасли знания категории, – что такое рыночная трансформация национальной экономики? В чём принципиальные отличия макроэкономической организации экономики от её пространственной или отраслевой организации? Каковы доминантные тенденции развития первичного производственного уровня организации национальной экономики? Как отражаются в управленческой сфере структурные особенности отдельных зон рыночной экономики? [2, 6, и др.].

Ответам на эти вопросы посвящена обширная экономическая литература, изучение которой свидетельствует о том, что характер и содержание трактовки большинства теоретических категорий зависит от конкретной цели, поставленной в ходе предпринимаемого тем или иным автором исследования.

Тем не менее, общим для всех аналитических определений является идея районирования (структурирования) экономического пространства. С этой точки зрения национальная экономика есть не что иное, как агрегирование сфер, отраслей и регионов на основе избранного экономического критерия их типологизации [4]. Если же учесть, что макроэкономическое агрегирование хозяйственного пространства необходимо, прежде всего, для управления, разработки и осуществления государственной экономической политики, то методически наиболее значимыми из всех вариантов экономического структурирования являются те из них, которые исходят из существующих границ хозяйственно-административных юрисдикций.

В развитом гражданском обществе важным атрибутом рыночной экономики является всеобщее осознание его участниками наличия консолидирующих общих экономических интересов. Там, где это произошло, возникает мощный дополнительный фактор ускоренной экономической динамики в виде рациональных коллективных усилий по повышению уровня экономического и социального благосостояния [7].

Практика свидетельствует о наличии высокой степени корреляции между экономическим развитием страны и реализацией групповых интересов основных его социальных страт. И поскольку эта корреляция может скрывать различные особенности внутренней структуры национальной экономики, то для построения эффективной макроэкономической политики важно выделять два различных типа экономической организации сфер, отраслей и регионов – «однородный» и «функциональный».

Однородными следует считать те сферы, отрасли и регионы, которые в рамках исследования структурного строения национальной экономики объективно объединяются одинаковой производственной специализацией (например, «аграрные» или «добывающие» отрасли).

В чём же важность нахождения и агрегирования экономически «однородных» структурных единиц национального производства? [3].

Важность такого агрегирования состоит в особенностях механизма формирования и реализации макроэкономической политики, поскольку для однородных по экономике сфер, отраслей и регионов одно то и то же внешнее изменение должно будет – при прочих равных условиях – одинаково влиять на экономику всех однородных пространственных единиц. А это не только упрощает прогнозирование и методическую

¹ Так, в проекте Минрегионразвития РФ «Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации» отмечается: «в первую очередь, не нашли себя в новой экономике те поселения, которые исторически возникли в связи с решением старых геополитических задач (центры военно-промышленного комплекса, военные городки, закрытые административно-территориальные образования, монопрофильные поселения, полностью зависящие от технологии градообразующих предприятий и пр.). По экспертным оценкам, ежегодные потери Российской Федерации от неэффективной пространственной организации оцениваются в 2,25-3,0 % ВВП в год» [8].

базу расчета эффективности макроэкономической политики по отношению к экономически-однородным единицам, но и позволяет строить однотипные модели реструктуризации однопрофильного производства.

Альтернативный принцип типологизации сфер, отраслей и регионов возникает в том случае, если в качестве экономического критерия группировки принимается их некоторая «функциональная интеграция», а не производственно-отраслевая однородность. В данном контексте под функциональной интеграцией – как признаком группировки обособившихся сфер, отраслей и регионов – понимается объединение таких единиц, чья экономика представляет собой совокупность взаимодействующих друг с другом хозяйственных направлений, причём это внутреннее взаимодействие приоритетнее, чем взаимодействие экономики данной единицы (сферы, отрасли и регионов) с экономиками других единиц. Иными словами, речь идёт о группе экономически самодостаточных хозяйственных блоков.

Таким образом, разграничение однородных и функциональных сфер, отраслей и регионов находится в прямой зависимости от степени внутренней экономической взаимосвязи хозяйствующих субъектов данного крупного блока, что и служит критерием для «межблочной» типологической демаркации единой национальной макроэкономической системы.

Среди единого типа функциональных единиц особый интерес вызывает структура так называемого «ведущей» сферы (отрасли или региона). При наличии такого статуса внешняя структура группы функциональных хозяйственных блоков напоминает структуру «живой клетки» или «атома»: существует так называемое «ядро», в виде доминирующей единицы, и дополнительные периферийные области, роль которых выполняют примыкающие к доминирующему центру другие функциональные единицы.

Доминирующий блок рассматривается как частный случай функционального статуса, который всегда имеет единый координационный центр, однако в данном случае различие касается принципиального вопроса – находится ли этот координационный центр внутри данной единицы, или он представлен координационным центром другой единицы.

Таким образом, в рамках какого-либо блока (в частности, функционального) существует огромное количество способов внутриблочного движения товаров и услуг. Это обусловлено той стороной экономической организации производства, что почти все участники экономики данной сферы, отрасли и регионы являются, в той или иной мере, покупателями и продавцами внутрисферных (внутриотраслевых или внутрирегиональных) ресурсов, товаров и услуг. Возникает взаимозависимость в рамках локализованных закупок и продаж товаров и услуг.

Для каждой сферы, отрасли или региона актуальным является взаимодействие тех сфер, реакция которых на изменившиеся условия затрагивает экономический рост производства и рост благосостояния занятых именно в рамках данного блока. При этом ни основная сфера, ни периферийные области не могут процветать друг без друга.

Разграничение однородных и функциональных сфер, отраслей и регионов имеет большой практический смысл в качестве рациональных группировок, поскольку они играют разные роли в посферной, отраслевой и пространственной организации национальной экономики в целом.

Обычно основой для формирования однородного хозяйственного блока является производство в нём общей по номенклатуре экспортной продукции: весь блок (сфера, отрасль или регион) специализируется на производстве однородной продукции. При этом уровень специализации настолько высок, что создаётся существенный избыток данной продукции, которую не в состоянии поглотить экономика воспроизводственно-сопряженных блоков. В результате, в таком регионе блоке крайне ограничены возможности внутриблочного взаимодействия между отдельными предприятиями.

В отличие от этого «внешнего» вектора экономики однородного хозяйственного блока, в функциональных блоках внутренний обмен товарами и услугами образует главное экономическое содержание и объективную основу существования самой экономики такого блока. Как правило, структура функционального блока такова: имеется одно основное «ядро», несколько подчиненных ему центров и периферийная часть хозяйственного пространства.

Это значит, что специализированные элементы экономики функционального хозяйственного блока дополняют друг друга и связаны взаимооборотом внутренних потоков ресурсов, товаров и услуг. Это означает, что межотраслевая интеграция функционального блока строится на основе ряда сложных внутренних взаимозависимостей, тогда как в однородном блоке такая интеграция крайне ограничена и представлена периферийным статусом инфраструктурных сфер и отраслей. Соответственно, и классификация этих зависимостей в функциональном блоке включает всю гамму экономических форм: вертикальные отношения, горизонтальные связи и взаимодополняющие действия.

При таком подходе вертикальными отношениями целесообразно обозначать такой характер взаимодействия между двумя структурированными хозяйствующими субъектами, когда одним из результатов этого взаимодействия в виде вклада в деятельность другого становится сокращение расходов благодаря пространственной близости этих двух видов деятельности. Пространственная эффективность вертикальных экономических отношений состоит в том, что основная часть хозяйственной активности любого субъекта ориентирована на внутривидовые связи [5].

Горизонтальные же связи порождаются конкурентной деятельностью на «входах» в рынок (или уже на самих рынках). Вместо взаимного притяжения, как это имеет место в вертикальных связях, горизонтальные связи имеют эффектом взаимное отталкивание, вызываемое единой маркетинговой позицией производителей, создающих однородную продукцию. Особенно важное значение для макроэкономического роста приобретает соперничество различных видов деятельности за дефицитные местные ресурсы. В результа-

те новым производителям, входящим на региональный или отраслевой рынок и также претендующим на использование дефицитные виды ресурсов, приходится уже на начальном этапе повышать свои расходы, что может затруднить или даже исключить возникновение других видов деятельности, требующих тех же ресурсов. Для функционально-хозяйствующего субъекта этой конкуренцией много поставлено на карту. Причем конкуренция за дефицитные ресурсы может принимать различные формы проявления. Например, усилия по расширению возможностей трудоустройства принимают форму развития таких видов деятельности, которые требуют максимального числа рабочих мест, независимо от характера и содержания труда. Альтернатива одна – уделить первоочередное внимание новым видам деятельности, которые обеспечивают высокую заработную плату, предоставляют возможности для индивидуального обучения и развития, а также для привлечения мигрантов высшей квалификации. Или, другой пример, – определение размера экологического ущерба, которое общество готово терпеть ради налогов, получаемых из доходов этой группы производителей.

Эти и другие вопросы возникают из-за горизонтальных внутривидовых связей, но – в виде конкуренции за ограниченные местные ресурсы.

Что касается взаимодополняющих связей между различными видами экономической деятельности, особенно в сфере внешней экономики, то их содержание порождается эффектом взаимного притяжения, когда рост объема одного вида деятельности в данной сфере (отрасли, регионе) поощряет рост дополняющей деятельности. Другими словами, если в однородном структурированном блоке хозяйственной деятельности производители привлекают покупателей, то в функциональном блоке покупатели привлекают производителей. Однако такие последствия не ограничиваются исключительно покупками товаров.

Взаимное притяжение между пользователями совместно поставляемой продукции создаёт второй тип дополнительных связей (также в силу взаимного притяжения местоположением или видом деятельности). Ведь многие виды деятельности генерируют не один, а несколько различных продуктов. Тем меньшее значение или ценность приобретает производство побочных продуктов.

В современной теории организации рыночного производства основное внимание уделяется двум моментам: сущности структурной организации производства – как условия устойчивого роста его эффективности, и организационной трансформации производства – как ведущей тенденции развития национальной экономики [11, 12, 19, 15]. В качестве принципиально новой формы организации и управления национальным производством структурирование выдвинулось на приоритетные позиции в общей экономической теории уже в конце 1980-х годов. Какие же характеристики структурной организации общественного производства позволили экономистам прийти к выводу о том, что ее практическое использование приобретает значимость самого эффективного инструмента для ускоренной динамики развития национальной экономики?

В настоящее время диапазон содержания структурной макроэкономической политики неправомерно ограничен, так как практически сведено к оптимизации отраслевой структуры производства. При всей важности такого подхода в тени научного анализа остаются качественные изменения, происходящие на уровне первичного звена общественного производства. Эти изменения сводятся к следующим моментам. Во-первых, первичное звено производства трансформируется из локального одноотраслевого предприятия с замкнутым производственным циклом в сложно-структурированную (и потому постоянно диверсифицированную) производственную структуру с динамичной организационно-управленческой схемой, часто не имеющую привычного правового оформления. Во-вторых, первичное звено производства в виде сложной многоотраслевой подсистемы характеризуется как диверсифицированная структура, что придаёт ей возможность одно-временного многообразного организационно-управленческого выражения. В-третьих, структурированность первичного звена производства, приобретающая экономическое содержание, позволяет ему приобрести ей гораздо более высокую степень финансовой устойчивости, чем неструктурированные первичные звенья.

Автор пришёл к выводу о том, что основная сфера экономики, представленная крупным корпоративным бизнесом, находит адекватное отражение в новой форме первичных звеньев производства – в экономических производственных структурах (последнее понятие ценно в данном определении именно своей неопределённостью). Традиционная же форма предприятия перемещается в сферы среднего и мелкого бизнеса, да и то такое допущение верно только в том случае, если эти две сферы рассматривать поверхностным взглядом, тогда как подлинная экономическая природа современного эффективного мелкого и среднего бизнеса – это бизнес, который в реальности всецело инкорпорирован в крупный корпоративный бизнес (и поэтому также может и должен рассматриваться как неформальный, но реальный элемент реальной первичной производственной структуры).

Исходя из изложенного понимания, под производственной экономической структурой как первичным звеном национальной экономики следует понимать все формы кооперированного производства, которые часто имеют фактический (и даже не оформленный) вид и к которым можно отнести – производственные комплексы, корпорации, хозяйственные подсистемы, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, пулы, синдикаты, тресты, кластеры, альянсы, дзабайцу и др. Пришла пора осознанного теоретического объединения всех этих разнообразных экономических форм в понятие «производственная экономическая структура» с выявлением присущих этим структурам общих тенденций формирования и закономерностей развития. При таком подходе динамика численности таких структур в границах национальной экономики может и должна рассматриваться как объективный репрезентативный индикатор развитости и диверсифицированности экономики данной страны. Формирование первичных структурных производственных единиц превратилось в актуальную стратегическую проблему экономического развития ещё и потому, что

их доминирование в организационно-экономическом строении формирует новое относительное конкурентное преимущество в сфере экономической состязательности по сравнению с другими странами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерные общества. ОАО и ЗАО. (От создания до ликвидации). Под ред. Васильевой. М.: ГроссМедиа Ферлаг. 2007.
2. Бандилет А.Н. Вертикальная интеграция в контексте жизненного цикла отраслевого рынка. Отраслевые рынки, №5, 2004.
3. Бельх Л.П. Реструктуризация предприятия. М.: ЮНИТИ. 2007.
4. Васильев Ю.П. Управление развитием производства в США или взгляд в будущее. М.: Экономика. 2006.
5. Гришэм Д. Фирма. М.: АСТ. 2006.
6. Добров А.П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России. // Регион: экономика и социология. 2003, №4.
7. Игнацкая М.А. Новая экономика. Опыт структурно-функционального анализа. М.: УРСС. 2006.
8. Институт региональной политики / <http://www.w3c.org/TR/1999/REC-html401-19991224/loose.dtd>.
9. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. Под ред. Я.И. Кузьминова и др. М.: ГУ ВШЭ. 2006.
10. Минакир П. Трансформация региональной экономической политики. / Журнал "Проблемы теории и практики управления". 2001, №1.
11. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
12. Райзин. Дж. Вэн. Классификация и кластер. Пер. с англ. Издательство «Мир». М., 1980.
13. Россия: поиск пути. М.: Научная книга. 1999.
14. Рыночная трансформация в России. Исследовательский проект. М. 1997.
15. Спанкулова Л.С. Проблемы развития кластерной экономики промышленности на региональном уровне // АльПари, № 2–3, 2004.
16. Тимонина И. Региональная экономическая политика Японии на рубеже веков. / "Эрудиция. Российская электронная библиотека" (постоянное место статьи – <http://www.erudition.ru/>).
17. Улюкаев А. Региональная экономическая политика, бюджетный федерализм, межбюджетные отношения. // Материалы международной конференции «Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России».
18. Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2007, №1; 2008, № 6.
19. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003, № 5.

ВАСИЛЬЕВ П.П.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИИ ТЕОРИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Васильев П.П. Северо-Кавказская академия государственной службы, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства, 3 44030, г. Ростов-на-Дону, пер. Казбекский, 32/16

В статье проанализированы имеющиеся научные взгляды ученых на методологию системного и структурно-функционального анализа при формировании и воспроизводстве трудового потенциала. Кроме того рассматриваются экономические отношения, возникающие в процессе труда через анализ человеческого и трудового потенциалов.

Ключевые слова: *социально-трудовая сфера; системный анализ; трудовой потенциал*

Коды классификатора JEL: *B52, B 58, J58*

В 30-е годы XIX века британский ученый А.Р. Рэдклифф Браун теоретически обосновал необходимость использования методов системного, сравнительного и структурно-функционального анализа, при исследовании экономических категорий. Что приобрело особую актуальность сегодня в деле использования методологии системного анализа в развитии теории человеческого и трудового потенциалов и также необходимо для определения направлений и форм их развития на современном этапе модернизации отечественной экономики. Ибо именно в периоды коренных изменений в жизни общества методология исследований приобретает особую актуальность. Она систематизирует изучаемый ею объект исследования и фиксирует происходящие в нем изменения. Вследствие этого, сегодня все отчетливее проявляется возрастающая необходимость использования методов системного анализа при исследовании концепций социально-экономического развития человека и общества. В свою очередь, можно отметить многообразие методов в исследовании социально-экономических категорий, поскольку все возрастающая роль человека

в постиндустриальном обществе породила сложные проблемы, как гносеологического, так и методологического порядка.

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

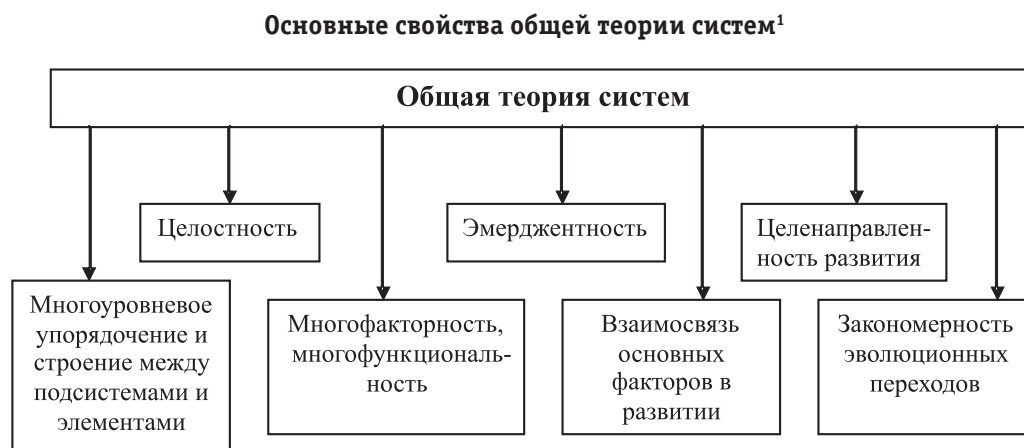
Например, одной из важных идей А.Р. Рэдклиффа Брауна, была идея целеполагания, которая способствовала становлению научной методологии. Так, целенаправленность в исследованиях, связанная с целями развития отдельных индивидов, по его мнению, является одной из главных особенностей на пути научного познания. В свою очередь, осознание важности цели в сформулированных концепциях и идеях завершило предшествующий период научного анализа сложных явлений и категорий. Что подготовило научную мысль к системному анализу социального развития и его процессов. Это дало основание ученым утверждать, что: «На современном этапе развития понятие «система» признана фундаментальной научной категорией. В качестве категориального понятия оно порождает такие понятия как «системный подход», «системный анализ», «системология», «социальная система», «экономическая система»...». [2, с. 59] Известно, что понятие «система» признано в настоящее время фундаментальной научной категорией в изучении современного общества и человека, процессов социально-экономического развития. Благодаря использованию системного подхода и системных методов познания окружающего мира существенно обогащается как проведенный практический опыт, так и результаты фундаментальных исследований. Кроме того, в общей теории систем, в качестве основных свойств, рассматривается целостность, представляющая собой единство всех элементов и подсистем, объединенных в общую структуру. Поэтому проблема природы целого и его частей, а также их взаимоотношений, является фундаментальной. Это тем более ценно, поскольку понимание того, как соотносятся друг с другом целое и части, приводит к появлению новых теорий, модифицирующих некоторые понятия.

Основываясь на системном анализе при исследовании развития сложных социально-экономических категорий, например, трудового потенциала, нужно, в первую очередь, помнить о важности использования понятия – цели, целевой функции, так как именно цель является основополагающим понятием в развитии систем. Ее наличие дает возможность уяснить насколько элементы составляющие систему, работают на конечную цель и определяют присущие ей свойства целостности.

Очевидно, что: «в современных исследованиях нужно перестать изучать природу, общество, экономику, социальные и трудовые отношения, так, как будто бы они делятся на отдельные области и дисциплины, подобно университетской структуре или классификации направлений и специальности высшего профессионального образования». [2, с. 9] По-видимому, их следует изучать в тесной взаимосвязи и взаимозависимости на основе общей теории систем.

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

Схема 1.



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

¹ Составлена на основе анализа теоретического материала.

Выражением эмерджентности на микроуровне являются такие свойства системы, которые отражают социальные последствия ускоренной урбанизации домашних хозяйств на селе и т.д. В то же время целостность обеспечивается относительно устойчивыми взаимодействиями, упорядоченных элементов, составляющих строение и структуру системы. Известно, что структура системы сохраняется в процессе развития, тогда как в процессе функционирования происходит ее изменение. Поэтому анализ структуры является важным аспектом системного исследования.

Нужно отметить, что структуре систем присущи такие важные свойства как упорядоченность и иерархичность. Так, иерархичность представляет собой несколько уровней упорядоченности, составляющих систему различных уровней их отношений и взаимосвязей. В структуре иерархических систем можно выделить различные уровни иерархии. Они могут быть определены в данной системе отношением подчинения одних элементов другим. Вследствие этого, можно полагать, что все экономические системы представляют собой иерархические системы, обладающие структурой, состоящей из множества элементов различных уровней. Они различаются по подчинению элементов друг другу.

Известно, что как общество, так и национальная экономика являются полииерархическими системами, где действуют различные иерархии, в которых управление основано на том, что каждая из подсистем решает некоторые частные задачи в условиях относительной самостоятельности. При этом управленческие решения, разработанные и согласованные всеми подсистемами нижестоящего уровня, координируются подсистемами более высокого уровня. Следовательно, одним из фундаментальных принципов теории организации систем является иерархический принцип. Однако строгая иерархия в чистом виде характеризует лишь абстрактную систему, тогда как в реальных социально-экономических и иных системах между элементами существуют связи и отношения, которые иерархической моделью весьма трудно описать.

Исходя из вышеизложенного, в своем исследовании экономической категории «трудовой потенциал» мы опираемся на современную методологию общей теории систем. Это обеспечивает возможность научного подхода к теоретическому исследованию социально-экономического развития регионов ЮФО и позволяет рассмотреть экономические отношения, возникающие в процессе труда, через анализ человеческого и трудового потенциалов. Если человеческий потенциал – это совокупность физиологических, интеллектуальных, психологических возможностей человека, которые он может реализовать в процессе жизнедеятельности, то трудовой потенциал реализуется в трудовой деятельности. Эти понятия действительно связаны как общее и частное. [4]

Следует отметить, что взаимоотношение целого и его частей было глубоко исследовано А.Бамом. Он утверждал, что: «когда мы говорим «часть», то имеем в виду «часть целого», а под «целым» подразумевается «целое, состоящее из частей».... Однако проблемы в понимании того, как соотносятся друг с другом целое и части приводит к появлению теорий, отрицающих, или, по крайней мере, модифицирующих первоначально ясные понятия. Некоторые трудности возникают также из-за того, что существуют разные типы целого и разные отношения часть - целое». [6]

В свою очередь П.Суппес считал, что в зависимости от цели исследования систем нужно быть готовым работать как с частями, так и с целым. [7]

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

Поэтому можно утверждать, что трудовой потенциал представляет собой динамическую, многоуровневую систему, в которой каждый элемент органически раскрывает внутренние возможности индивида и дополняет их. В то же время, трудовой потенциал можно выразить как систему, представленную тремя взаимосвязанными подсистемами, включающими в себя социально-экономические, демографические и психологические отношения и связи.

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

Анализируя трудовой потенциал как систему, необходимо руководствоваться общесистемными принципами, которые являются залогом его устойчивости и поступательного развития.

Важнейшим исходным положением в представлении системы как обособленного целого, предполагающего членение на совместно функционирующие взаимозависимые и взаимодействующие элементы, является целостность системы. При этом выходное значение одного элемента является входными значениями для других.

В свою очередь, наличие определенных целей и способы их достижение обуславливается целенаправленностью. При этом важно установить приоритетность целей по отношению друг к другу. Так, для трудового потенциала целевой установкой должно являться соответствие его качественных и количественных характеристик с требованиями внешней среды. Исходя из этого, можно дать определение трудового потенциала как меры ресурсов и возможностей человека, которые непрерывно формируются в процессе его жизни и реализуются в трудовой деятельности. Благодаря освоению и выполнению каких-то трудовых

функций личность становится работником. В то же время, каждый работник, как трудовой потенциал, обладает определенной индивидуальностью, автономностью и профессиональным опытом.

Известный интерес представляет анализ системы трудового потенциала работника, в которой рассматриваются структурные компоненты, аспекты развития поведенческих процессов, а также его основные функции в обществе (см. табл. 1).

Таблица 1.

Система трудового потенциала работника [5]

<i>Структурные компоненты</i>	<i>Аспекты развития поведенческих процессов</i>	<i>Основные функции в обществе</i>
Социо-психофизические	Социализация врожденных способностей субъекта	Обеспечение существования трудового потенциала работника
Ценностно-ориентационные	Дифференциация объектов внутренней и внешней среды	Воспроизводство и развитие образцов трудового поведения
Нормативно-ролевые	Адаптация к социально-экономическим нормам, правилам и условиям	Интеграция работника в производственную среду, координация действий субъектов труда
Адаптационные	Взаимодействие и активно-преобразовательные отношения со средой	Оптимизация взаимодействия работника, социума и природно-вещественной среды
Статусные	Целедостижение личности	Обретение социальной позиции и обеспечение личных потребностей работника как результат трудового взаимодействия

Наиболее важными структурными компонентами системы трудового потенциала являются социо-психофизические, обеспечивающие его существование. Тем не менее, в систему трудового потенциала работника должны включаться все структурные компоненты, характеризующие его личностный потенциал. Ибо только в их тесной взаимосвязи обеспечивается его поступательное развитие.

На основе наличия в системе свойства иерархичности возможна структуризация, дающая возможность упорядочить ее внутреннее строение. Это обеспечивается представлением каждой подсистемы и, в конечном итоге, элементов в виде системы все более и более высокого уровня. Эффективное функционирование всей системы обеспечивается за счет рационального количества и построения уровней, подсистем и элементов.

Важным принципом в системе трудового потенциала является комплексность, которая «увязывает» все формируемые элементы, иерархические уровни и комплекс экономических, социальных, производственных, научно-технических и других мероприятий по управлению трудовым потенциалом.

Не менее значимым принципом является преемственность, под которой подразумевается использование как отечественного, так и зарубежного опыта.

Таким образом, система трудового потенциала многообразна и весьма сложна. Однако при помощи системного анализа, возможно, выстроить его обобщенную модель, что создает возможности для выдачи конкретных рекомендаций по возникающим в процессе труда проблемам. Можно согласиться с М.И. Бухалковым, считающим, что структура трудового потенциала работника должна включать в себя следующие компоненты, характеризующие личностный потенциал работника:

1. способность к сотрудничеству, коллективной организации и взаимодействию, наличием которых определяется коммуникативный потенциал;
2. совокупность творческих способностей, аналитического, современного мышления, чем характеризуется творческий потенциал;
3. ценностно-мотивационные свойства, степень использования которых образует нравственный потенциал. [1]

Таким образом, все компоненты трудового потенциала взаимозависимы и взаимосвязаны.

Следует подчеркнуть, что в России сегодня наблюдается появление новых элементов трудового потенциала, поскольку произошло изменение его статусных, ролевых, адаптационных компонентов, а также всей ценностно-ориентационной системы. Известно, что замена одного элемента качественно другим приводит к изменениям в качестве трудового потенциала в целом. Так, повышение в ценностной системе работника потребностей в материальном обеспечении приводит иногда и к изменению его социального статуса.

Поэтому при анализе эффективности трудового потенциала наряду с мерой его труда важно учитывать и условия реализации. Исходя из этого, оценка трудового потенциала должна напрямую зависеть от полезности его труда.

В то же время, трудовой потенциал работника непрерывно изменяется и, следовательно, не является постоянной величиной. Так, в результате совершенствования знаний, приобретенного опыта, улучшений условий труда, повышения заработной платы, а, следовательно, повышения качества жизни, трудоспособность человека и его творческие способности значительно повышаются. И, наоборот, по мере ухудшения условий жизни и труда, состояния здоровья и т.д. происходит снижение уровня трудового потенциала человека.

Как отметил Д.А.Медведев «мы хорошо осознаем, что, какие бы цели и задачи мы перед собой не ставили, преуспевающей будет только та страна, которая создаст благоприятные условия для развития личности. Талант, способности человека играют сегодня во многом определяющую роль». [3]

Поэтому необходимо своевременно анализировать все изменения, происходящие с трудовым потенциалом в обществе и соответствующим образом реагировать на них, в том числе через регулирование размеров заработной платы, предоставление социального пакета, а также улучшения условий жилья, обслуживания в сферах здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухалков М.И. Управление персоналом. Развитие трудового потенциала. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 2005. С. 54.
2. Докторович А.Б. Социально-ориентированное развитие общества: теории и методы системного исследования. М.: ИКАР. 2003.
3. Медведев Д.А. Национальные проекты. Статьи и выступления. М.: «Европа». 2008. С. 114.
4. Одегов Ю.Г. и др. Экономика труда. Т.1. М.: Альфа-Пресс. 2007. С. 453.
5. Составлена по Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника. Учеб. пособие М.: ЮНИТИ ДАНА. 2003. С.17.
6. Bahm, A.J. Wholes and parts. The Southwestern Journal of Philosophy, 3, 1972. P. 17–22.
7. Suppes, P. Some remarks about complexity. In: PSA 1976, Volume 2, edited by F. Suppes and P.D. Asquith, Philosophy of Science Assoc., East Lansing, Michigan, 1977 P. 544.

ГАДЖИЕВ М.М.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ, ОСНОВАННЫЕ НА ДАННЫХ ФОНДОВОГО РЫНКА

*Гаджиев М.М., Филиал ЮФУ в г. Махачкале Республики Дагестан,
367013, Республика Дагестан, г. Махачкала, Студенческий переулок, д. 3*

Определены основные подходы к использованию фондовых мультипликаторов при оценке и управлении инвестиционным процессом на предприятии

Ключевые слова: *рыночная стоимость; стоимостной подход; модель; предприятие; экономическая добавленная стоимость; рыночная добавленная стоимость; дисконтирование; срок; денежный поток; дивиденды; мультипликаторы*

Коды классификатора JEL: G11, G18

В связи с развитием фондового рынка получили распространение подходы к оценке эффективности, основанные на принципе максимизации капитализации компании или рыночной стоимости обыкновенных акций компании. Поскольку согласно этому подходу повышение благосостояния владельцев фирмы заключается не столько в росте текущих прибылей компании, сколько в повышении рыночной цены их собственности, менеджментом предприятия должны приниматься те решения, которые обеспечат в перспективе рост цены акций.

Первоначально в качестве критериев эффективности предприятия при стоимостном подходе были предложены показатели EPS (прибыль на акцию), P/E (цена акции на прибыль), P/BV (цена акции на величину активов), которые призваны оценить отношение капитализации предприятия к выбранным показателям (прибыли, балансовой стоимости и т.п.), показать взаимосвязь рентабельности собственного капитала с динамикой фондового рынка. Использование критериев, основанных на принципе максимизации курса акций, применительно к оценке эффективности деятельности предприятия имеет ряд недостатков. Во-первых, на динамику курса акций влияет спекулятивная составляющая. Далеко не всегда снижение курсовой стоимости акций является следствием снижения эффективности предприятия. Во-вторых, краткосрочные изменения цен на акции не являются адекватным индикатором того, действительно ли компания увеличивает стоимость в интересах своих акционеров, сотрудников, экономики в целом. Ориентир на обеспечение повышенной доходности в этом случае не является оправданным, поскольку показатели прибыли обладают ограниченным потенциалом для определения долгосрочной доходности.

Рассмотрение мультипликаторов фондового рынка следует начать с «доходных» финансовых показателей, схема расчета которых представлена таблице. Левая колонка таблицы соответствует российскому бухгалтерскому учету, который по ряду позиций существенно отличается от Общепринятых принципов бухгалтерского учета США – ГААП (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP). Согласно ГААП, амортизация не входит в себестоимость реализации (cost of goods), а учитывается отдельной строкой ниже, в российском же бухгалтерском учете, напротив, существует понятие расходов на реализацию, включающее

амортизацию основных производственных фондов. В связи с этим, в случае работы с российской отчетностью, для корректного расчета стандартных показателей необходимо в первую очередь скорректировать себестоимость (расходы на производство) на величину амортизации. Такая корректировка крайне важна, поскольку она повлияет на расчет почти всех мультипликаторов.

EPS (Earnings per Share) – прибыль на акцию. Часть прибыли компании, которая остается владельцам обыкновенных акций. Этот показатель считается одним из основных факторов, объясняющих формирование цены акции. EPS служит для характеристики прибыльности компании.

Базовая прибыль на акцию рассчитывается как отношение прибыли доступной владельцам обыкновенных акций (после вычета дивидендов по привилегированным акциям) к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении.

$$EPS = \frac{NI - Div}{Na} \quad (1)$$

Где NI – чистая прибыль, Div – сумма дивидендов, Na – количество простых акций в обращении.

Cash EPS – показатель, аналогичный EPS с той лишь разницей, что в числителе используется не чистая прибыль, а денежный поток от операционной деятельности. “Денежный поток на акцию” называют также иногда CFPS (Cash Flow per Share). Суть, конечно, не в названии, а в способе расчета и интерпретации.

$$\text{Cash EPS} = (\text{OCF} - \text{Div}^{\text{PS}}) / Na \quad (2)$$

где OCF (Operating Cash Flow) – операционный денежный поток; DivPS (Dividends on Preferred Stock) – дивиденды по привилегированным акциям

Денежный EPS считается более надежным, поскольку операционным денежным потоком сложнее манипулировать (при его расчете маленькие бухгалтерские хитрости сведены к минимуму, у вас либо есть деньги, либо их нет). Правда пока он не получил всеобщего признания и прописки в стандартах финансового учета. Тем не менее, Cash EPS полезно использовать наряду с обычным “прибыльным” EPS как контрольный показатель.

Стоимость компании определяется стоимостью акций, выпущенных ее в обращение. Поэтому, сравнивая цену акции и ее изменение с параметрами функционирования в соответствующие моменты времени, можно попытаться раскрыть основные факторы рыночной стоимости. Такая задача отводится мультипликаторам.

Мультипликатор «цена/выручка» (Price/Sales — P/S или P/Revenue), при помощи которого оценивают компанию по продажам, является одним из самых распространенных. Наиболее корректным считается мультипликатор «стоимость бизнеса/выручка» (EV/S) — поскольку выручка компании служит источником доходов как для акционеров, так и для кредиторов, источником уплаты налогов. Однако на практике более широкое распространение получил мультипликатор P/S, что объясняется его простотой для определения и поиска информации.

Причины широкого распространения показателей P/S и EV/S состоят в следующем:

Во-первых, их можно рассчитать практически для всех компаний, кроме тех, которые находятся в стадии разработки продукта. При отрицательной (промежуточной прибыли) марже мультипликатор не будет иметь смысла. Выручка же не может быть отрицательной, поэтому мультипликатор определен практически всегда, за исключением только что созданных. Во-вторых, волатильность выручки гораздо ниже, чем прибыли, и она меньше подвержена влиянию случайных факторов конкретного года. Следовательно, мультипликатор P/S (EV/S) в меньшей степени будет зависеть от изменения рыночной конъюнктуры. Исследования показали, что разница между величинами P/S (EV/S) сравниваемых компаний отражает различия в долгосрочной доходности бизнесов, которая напрямую влияет на оценку компании. В-третьих, это методы бухгалтерского учета, методы признания прибыли. С этой точки зрения выручка — это практически единственный показатель, по которому можно сравнивать различные компании, в том числе и те, что пользуются разными бухгалтерскими стандартами. В-четвертых, выручка — это финансовый показатель, по которому легче всего найти информацию в средствах массовой информации или путем косвенной оценки. Кроме того, отчетность в натуральных показателях, содержится в регистрах государственной статистической отчетности.

Однако эти достоинства мультипликатора P/S (EV/S) являются обратной стороной его основных недостатков. Стоимость того или иного актива определяется финансовым результатом, который он приносит инвестору, поэтому общий объем продаж — это лишь один из факторов, влияющих на прибыль. Компании с одинаковыми продажами могут иметь совершенно разную прибыльность, следовательно, они будут стоить по-разному:

$$E = S * E/S \Leftrightarrow (P/S) * (E/S) \quad (3)$$

Таким образом, показатель P/S не учитывает разницы в эффективности финансово-хозяйственных операций сравниваемых компаний. Например, низкий P/S может отражать низкую прибыльность операций, поэтому неверно думать, что компания, показатель P/S которой ниже среднеотраслевого, недооценена. Можно подозревать, что компания с невысоким P/S действительно недооценена рынком только в том случае, если, как минимум, ее маржа чистой прибыли ниже среднеотраслевой и т. д.

Следующими в логическом ряду идут мультипликаторы «цена/прибыль от реализации» ($P/Sales\ margin$) или «стоимость бизнеса/прибыль от реализации» ($EV/Sales\ margin$) и $EV/EBITDA$ «стоимость бизнеса/Прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации». Если мультипликатор $P/Sales\ margin$ оценивает компанию по доходности ее основной деятельности. Мультипликатор $P/Sales\ margin$ применяется сравнительно редко и всегда с определенной целью: с его помощью исчисляется доходность основного бизнеса компании. Например, доходность продаж не зависит от поступлений от одноразовой продажи основных средств, от расходов на благотворительность и т.п.

Показатель $EBITDA$, как видно из его определения, отличается от чистой прибыли (в большую сторону) на сумму уплачиваемых процентов, налогов и амортизации. $EBITDA$ показывает, какие ресурсы остаются в распоряжении компании для погашения процентов по кредитам.

Во-первых, амортизация — это существенная величина, вычитаемая из выручки при расчете налогооблагаемой прибыли, которая не является оттоком денежных средств, а представляет собой бухгалтерское начисление, посредством которого формируется резервный фонд будущих капитальных вложений.

Во-вторых, проценты по кредитам относятся на расходы по реализации (с учетом ограничений 25 Главы Налогового кодекса РФ), т. е. налог на прибыль уплачивается только с той части прибыли, которая осталась у компании после выплаты процентов, и, таким образом, он тоже не влияет на способность компании обслуживать свой долг.

Итак, показатель $EBITDA$ представляет собой один из индикаторов способности компании платить по кредитам и облигациям, а мультипликатор $EV/EBITDA$ широко применяется не только для расчета рыночной стоимости компании, но и в ситуациях, связанных с привлечением долгового финансирования, для планирования сделок по выкупу компаний за счет заемных средств, когда сторонний инвестор или сами менеджеры компании выкупают ее у существующих акционеров, финансируя эту покупку на 70-80% за счет кредитов, полученных самой покупаемой компанией. При этом величина $EBITDA$ является показателем, на основе которого оценивается кредитоспособность «закладываемой» компании обслуживать привлеченные долги.

Вместе с тем, мультипликатор $EV/EBITDA$ целесообразно использовать для оценки стоимости компаний, для которых капиталовложения незначительны, неритмичны, низкозатратны, так как этот показатель дает представление о том, какие средства останутся в распоряжении компании, если одновременно сократить капиталовложения в основные фонды и оборотный капитал, в кредиты/займы, что влечет за собой сокращение процентных выплат. $EBITDA$ позволяет сравнивать компании с разным уровнем задолженности, поскольку он устраняет различия в доходности, вызванные процентным бременем.

Что касается отраслевого применения, то в первую очередь $EV/EBITDA$ используется при оценке капиталоемких отраслей, где амортизация составляет существенную статью, — таких, как сталелитейные компании, кабельное телевидение и т. п.

Формально $EV/EBITDA$ можно связать с другими финансовыми показателями, используя аналог формулы Гордона для стоимости бизнеса:

$$EV_0 = \frac{FCF_1}{(WACC - g)} \Leftrightarrow \frac{EV_0}{FCF_1} = \frac{1}{(WACC - g)} \quad (4)$$

где FCF_1 — свободный денежный поток компании, который, в свою очередь, определяется как $FCF = EBITDA + Am - CapEx$ — Увеличение NWC (см. табл. 8 «Типы денежных потоков»).

Далее следуют показатели, которые соотносят стоимость бизнеса EV с операционной маржой ($operating\ margin$). Операционной маржой называют прибыль до вычета процентов по кредитам, причем различают как доналоговую операционную маржу — $EBIT$ ($earnings\ before\ interest\ and\ tax$), так и посленалоговую, обозначаемую как $EBIT * (1 - T)$, где T — ставка налога на прибыль.

Итак, существуют множество различных показателей, базирующиеся на операционной марже: в общем виде это выражается соотношением $EV/Operating\ margin$. Эти показатели в основном используются для сравнения компаний с различными уровнями задолженности и, соответственно, разными процентными выплатами.

Наиболее распространенный показатель — это «цена/чистая прибыль» ($Price/Net\ Income$ или $Price/Earnings - P/E$). Несмотря на то, что P/E очень широко используется, он, на наш взгляд, является и одним из самых проблемных мультипликаторов. Его недостатки — это зеркальное отображение достоинств показателя P/S .

Во-первых, как уже говорилось, P/E гораздо чаще не определен, чем другие показатели, так как чистая прибыль чаще бывает отрицательной, чем $EBITDA$ или $EBIT$. Сложнее дать интерпретацию значению P/E для стабильного бизнеса компании, когда P/E равен 100, то данное значение мультипликатора является числом, обратным норме дисконта. То есть норма дисконта для равна 1%. Если подобное случается, то у компании, в силу каких-то специфических причин выдался неудачный год, и ее чистая прибыль именно в этом году близка к нулю, однако инвесторы ожидают, что в будущем дела компании должны пойти существенно лучше. Итак, для компании, которая получила очень маленькую прибыль, P/E может устремляться в бесконечность (так как знаменатель дроби приближается к нулю), и его нельзя использовать в качестве надежного ориентира для сравнительного анализа.

Анализ затрудняет тот факт, что P/E может быть высоким как вследствие прекрасных перспектив, открывающихся перед компанией (учет в оценке высоких ожидаемых темпов роста), так и в том случае, ког-

да компания показывает неутешительные финансовые результаты, т.е. ее операции лишь маргинально прибыльны, а котировки не падают до нуля из-за того, например, что высока ликвидационная стоимость активов.

Во-вторых, чистая прибыль подвержена случайным колебаниям в большей степени, чем, EBITDA. Это особенность характерна для циклических отраслей. Подобная статистическая зависимость называется эффектом Молодовского, по имени американского ученого, зафиксировавшего этот факт в 1950-е годы. Для учета цикличности в оценке предлагается прибегать к нормализации прибыли, т.е. либо исходить из средней прибыли на протяжении цикла, либо рассчитывать чистую прибыль на основе средней исторической доходности акционерного капитала (ROE) и размера чистых активов на одну акцию.

В-третьих, при расчетах прибыли до уплаты налогов учитываются также единовременные (non-recurring) доходы и расходы (например, доходы от продажи части имущества, убытки от списаний, резервы, созданные под плохие долги, и т. п.), которые не должны были бы приниматься во внимание при оценке компании, поскольку оценка должна отражать будущее, а не прошлые денежные потоки компании. Очистить мультипликатор P/E от влияния единовременных доходов и расходов можно с помощью соответствующих корректировок, что весьма трудоемко. Прибыль, очищенная от влияния единовременных доходов и расходов, называется нормализованной (normalized). При такой корректировке требуется проведение перерасчета налога на прибыль. Соответствующий показатель может называться «цена/скорректированная прибыль» (P/adjusted E).

В-четвертых, из-за того, что проценты по долгу входят в расходы на реализацию и влияют на размер как прибыли до уплаты налогов, так и чистой прибыли, мультипликатор P/E сильно зависит от доли долга в структуре капитала компании, и таким образом он игнорирует различия между компаниями с высокой и низкой долей долга в задействованном капитале.

Подведем краткий итог для мультипликаторов доходности в целом. Итак, для ценных бумаг наиболее значимыми являются следующие соотношения:

- Риск – Доходность.
- Цена – Доходность.
- Цена – Процентная ставка.

Каждый из вышеперечисленных коэффициентов имеет свои достоинства и недостатки, и какие из показателей использовать, должен решать аналитик, делающий оценку, однако в заключение этого раздела нам хотелось бы сделать обобщение, которое поможет принять правильное решение. Неписаным правилом считается, что при сравнении финансовых результатов различных компаний чем к более низкой строке отчета о прибылях и убытках мы опускаемся, тем более искаженным – в плане различий в бухгалтерском учете – будет такое сравнение. Эти различия, в частности, касаются амортизации, учета отложенных налогов и доходов от инвестиций (в операционной марже или после нее) и т. п. В связи с этим самой неискаженной считается оценка по выручке. Альтернативой оценке по P/S считается оценка по денежным потокам или по чистым денежным потокам, при расчете которых многие из наиболее «искаженных» статей о прибылях и убытках добавляются обратно к чистой прибыли, и благодаря этому искажение уменьшается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. 2-е изд., исправл. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Крушвиц Л., Шефер Д., Шваке М. Финансирование и инвестиции Издательство: Питер, 2001. 334 с.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т. Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп_Бизнес. 2002. 565 с.
4. Маршал В. Мейер Оценка эффективности бизнеса. Москва. Вершина, 2004. .
5. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент (в двух томах). Economics, Organization and Management. Издательство Экономическая Школа. 2005. 890с.
6. Модильяни Ф., Миллер. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
7. Оценка бизнеса: Учебное пособие/ Под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. М.: Финансы и статистика, 2002.
8. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости // <http://d-stepanov.narod.ru/publications>
9. Черемушкин С. Магия финансовой метрики, Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. 3-е изд./ Пер. с англ. под ред. Е. Н. Бондаревской. СПб.: Питер, 2006. 608 с: ил. (Серия Классика МВА).
10. http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics.shtml

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ
СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ СТРАХОВАНИЯ

Ованесян Н.М., Южный федеральный университет, докторант ИППК,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Тенденции развития российского страхового рынка предполагают необходимость использования системного подхода к категории «страхование». Теоретико-методологическое значение данной проблемы, рациональный синтез направлений и критериев позволяет раскрыть наиболее существенные связи и закономерности и доказать практическую значимость страхования.

Ключевые слова: *система; структура; классификация страхования; имущественный интерес; отрасли страхования; риск; критерии страхования; обязательное и добровольное страхование; страховой фонд; социальное и коммерческое страхование; предмет, принципы и организационно-правовые формы страхования; социальная защита; страховая организация*

Коды классификатора JEL: G 22

Огромное множество, разнообразие предметов, объектов, подлежащих страхованию, рисков нанесения им ущерба, страховых организаций и сфер их деятельности, различные категории страхователей, объемов страхования ответственности создают специфические условия для формирования страховых фондов по видам страхования, а также построения страховых правоотношений между страхователями и страховщиками. Для обеспечения рациональной организации и планирования страховых операций, учета, контроля и оценки их эффективности, формирования и реализации стратегии рынка необходимо упорядочение всего разнообразия этих предметов, объектов страхования и страховых отношений. Это нужно для управления страхованием как на уровне страховых организаций, так и подотрасли системы.

Необходимость классификации страхования обусловлена систематизированной группировкой взаимосвязанных звеньев страховых отношений. В ее основу положены различные критерии, однако до сих пор не выработана однозначная трактовка классификации страхования. Для этого надо разделить всю совокупность страховых отношений на взаимосвязанные звенья, находящиеся в определенной зависимости и выработать критерии, объединяющие эти звенья.

В основу классификации страхования, предложенной нами, положены следующие критерии: объект страхования; в объеме страховой ответственности; в формах проведения страхования; в характере страховых отношений (социальный аспект страхования).

С точки зрения видового разнообразия, страхование является неоднородной и сложной структурой. Спрос на виды страхования возникает под влиянием развития потребностей населения в страховой защите тех или иных имущественных интересов. Множественность имущественных интересов и рисков, которые им угрожают, порождает динамическую совокупность видов страхования или страховых услуг, являющихся объектом купли-продажи на страховом рынке. Согласно российской страховой теории и практике в основу отраслевого деления страхования положены имущественные интересы, связанные: 1) с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и медицинским обеспечением; 2) с владением, распоряжением и использованием имуществом; 3) с возникновением обязательств из причинения вреда имущественным интересам третьих лиц.

Российское законодательство выделяет 23 вида страхования, подлежащие лицензированию, среди которых страхование жизни, пенсионное, медицинское страхование и страхование от несчастных случаев, сельскохозяйственное и страхование имущества, гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и иных видов ответственности [9].

Данный перечень видов страхования не является исчерпывающим. С учетом индивидуального подхода к имущественным интересам в рамках однородных групп страховщики могут сами разрабатывать условия страхования, на основе которых формируется индивидуальный договор страхования.

Структуризация имущественного интереса для целей страхования дает основание для предложения более узких или специфических страховых услуг: страхование на случай смертельных заболеваний, стационарного лечения. Аналогичное дерево видов страхования может быть предложено и в отношении каждого из видов страхования, являющихся базовыми и представленными в ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2].

Объектами страхования и страховых отношений являются имущественные интересы страхователя и их страховая защита. Классификация по критерию «объект страхования» сочетает деление на группы, исходя из объектов и видов рисков, позволяет систематизировать статистику ущербов, являющуюся основой для исчисления страховых тарифов. В ней заложена иерархическая подчиненность классификационных элементов (отрасль, подотрасль, вид). Однако различие объектов страхования и страховых отношений предопределяются предметами страхования [10].

Разделение всех предметов страхования на материальные и нематериальные ценности (блага) является основанием для выделения в страховании двух отраслей – личного и имущественного страхования. Они принципиально отличаются друг от друга тем что:

- при личном страховании интерес связан с личностью застрахованного, а при имущественном, соответственно страхуемый интерес должен быть связан с определенным имуществом;
- при личном страховании для предоставления защиты не требуется, чтобы причиненный вред имел денежную оценку, нужно лишь, чтобы наступило определенное событие, а при имущественном – страховая защита предоставляется на случай вреда застрахованному лицу, который может быть оценен в деньгах.

В отрасли личного страхования в качестве объектов выступают жизнь, здоровье и трудоспособность граждан. Основанием для него являются события, при которых человеку может быть нанесен вред, требующий возмещения в денежной форме. Мотивом личного страхования для человека служит возможная компенсация денежными средствами вероятного ущерба при наступлении определенного события (группы событий) в строго ограниченных пределах времени или в течение жизни. Такое страхование человек может осуществлять в собственных интересах или своей семьи, а также коллектива людей, в отношении которых он является работодателем. Страхователем по личному страхованию могут выступать как физические, так и юридические лица, а застрахованными – только физические лица.

Имущественное страхование, согласно ст. 4 закона РФ «О страховании», представляет собой систему отношений страхователя и страховщика по оказанию последним страховой услуги, когда защита имущественного интереса связана с владением, пользованием и распоряжением имуществом.[3] Экономическое назначение отрасли имущественного страхования заключается в возмещении ущерба, возникшего вследствие страхового случая относительно имущества субъектов хозяйствования. Согласно Гражданскому кодексу РФ, по договору имущественного страхования могут быть застрахованы следующие имущественные интересы (риски) [1]:

- ущерба (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;
- ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу других лиц;
- убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств конкурентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

Страховые отношения устанавливаются и реализуются по конкретным видам, объектам страхования. Для его предметов, имеющих одинаковые родовые признаки, функциональное назначение, способы, условия, характерно единообразие причин и вероятность наступления страховых случаев и последствий. Это позволяет применять к ним одинаковые правила, условия страхования и выделять их в отдельный вид страхования (страхование жизни, медицинское, страхование средств наземного, воздушного, водного транспорта, страхование автогражданской ответственности и т.п.).

Страхователи интересуют, как и на каких условиях он может застраховать свою конкретную материальную или нематериальную ценность. Здесь уже проявляется страховой интерес и конкретизируется все: предмет страхования, страховая сумма; характерные риски; размеры и порядок получения страховых выплат; другие условия заключения договора.

Важнейшим классификационным признаком является порядок оценки страхового риска и установления размера страхового тарифа, подлежащего уплате, субъектом, формирующем страховой фонд. Объект (или объекты) имеют обязанность или право организовывать и управлять страховыми фондами. Именно они осуществляют деятельность по страхованию, в том числе порядок их учреждения и предмет деятельности.

Известны два подхода к установлению размера страхового взноса. Первый предполагает индивидуальную оценку страхового риска и установление размера страхового взноса, зависящего от конкретного риска. Здесь к факторам, влияющим на его величину, относятся: стоимость объекта, вероятность причинения убытков или ущерба конкретному объекту, которая связана с его индивидуальными характеристиками (возрастом, состоянием здоровья, техническими характеристиками и т.п.). Второй основан на том, что порядок исчисления размера страхового взноса не зависит от характеристик риска, присущего конкретному объекту страхования. При этом страховой взнос устанавливается, исходя из усредненных показателей, характерных для всей группы застрахованных.

Виды страхования объединяются по определенным признакам в подотрасли страхования, которые представляют собой совокупность близких или родственных предметов страхования и связанных с ними имущественными интересами с характерными для них страховыми рисками, условиями и способами страховой защиты.

Важнейшим критерием, в соответствии с которыми можно классифицировать страховые отношения, является обязательность участия в них субъектов этих отношений. Субъект, установленный в законе, не вправе самостоятельно решать, участвовать в страховых отношениях или нет. В определенных случаях государство в законодательном порядке обязывает ряд лиц страховать в качестве страхователей отдельные интересы. Факторы, обуславливающие необходимость государственного управления в сфере страхования, можно обобщить как связанные с разрешением проблем рыночного сектора экономики страхования, слаживанием отрицательных эффектов рыночного механизма и социальных аспектах.

Таким образом, можно выделить следующие общие функции государства в сфере страхования: [4, с. 48]

- правовое обеспечение экономической деятельности страховых организаций и их финансовой устойчивости;

- антимонопольное регулирование и развитие конкуренции;
- перераспределение доходов страховых организаций в развитие других сфер экономики (инвестиционная деятельность);
- проведение государственной социальной политики;
- реализация национальных интересов в мировой экономике и поддержка конкурентоспособности отечественного страхового сектора экономики.

Форма страхования, при которой страховой интерес подлежит защите независимо от того, хочет это кто-либо или не хочет, носит название обязательного страхования. Оно осуществляется, исходя из заинтересованности государства в страховой защите жизни, здоровья и имущества определяемых законом юридических и физических лиц. Кроме того, законом на указанных в нем лиц-страхователей может возлагаться также обязанность страховать риск своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц. Обязательное страхование проводится на основе соответствующих законодательных актов, в которых предусмотрены перечень объектов, подлежащих страхованию; объем страховой ответственности; уровень страхового обеспечения; основные права и обязанности сторон, участвующих в страховании; порядок установления штрафных ставок страховых платежей и др.

Обязательное страхование осуществляется на основании договора. Исключение составляет такая разновидность обязательного страхования, как обязательное государственное страхование, которое осуществляется за счет бюджетных средств при страховании жизни, здоровья и имущества определенных категорий государственных служащих. Закон определяет круг страховых организаций, проводящих обязательное страхование. Здесь достигается полнота страхования. Однако обязательная форма страхования исключает выборочность отдельных объектов страхования в отличие от добровольной. Тем самым имеется возможность за счет максимального охвата объектов страхования при обязательной форме его проведения применять минимальные тарифные ставки, добиваться высокой финансовой устойчивости страховых операций. Обязательной является защита интересов только до определенной степени, а для каждого она может быть усилена в добровольном порядке путем добровольного страхования на случай большего ущерба, чем предусматривает обязательное страхование, или на случай других событий, предусмотренных при обязательном страховании.

При добровольном страховании страхователь заключает договор, осознав потребность в страховой защите своих имущественных интересов от страховых случаев и оценив свои финансовые возможности по уплате страховой премии. При финансовых затруднениях либо в случае неудовлетворенности условиями страхования, предлагаемыми страховщиком, страхователь может не заключать договор, хотя потребность в этом у него имеется. При необходимости он может выбирать страховую компанию, условия страхования в которой его полностью удовлетворяют.

Страховая защита в процессе страхования может быть осуществлена только в виде совершенствования фондовой формы страхования. Сейчас существуют три основные формы организации страхового фонда:

- 1) *централизованный, создаваемый за счет бюджетных и других государственных средств. Формирование его осуществляется как в натуральной, так и в денежной формах на основе распоряжения правительства.* Задачей данного фонда является возмещение ущерба от стихийных бедствий и крупномасштабных аварий, создавших чрезвычайную ситуацию, повлекших крупные разрушения и большие человеческие жертвы;
- 2) *самострахования.* Фонд формируется также в натуральной и денежной формах. Эти фонды предназначены для преодоления временных трудностей в деятельности конкретного товаропроизводителя или человека. Основным источником формирования фонда самострахования служат доходы предприятия или отдельного человека. Порядок использования средств страхового фонда предусматривается в уставе предприятия;
- 3) *страховщика, формируемый за счет страховых взносов большого числа участников, выступающих в качестве страхователей.* Использование средств фонда осуществляется для возмещения возникшего ущерба в соответствии с условиями и правилами страхования. Страховой фонд является обязательным элементом общественного воспроизводства, его создание обусловлено страховыми интересами.

Данный анализ со всей очевидностью показывает многоаспектность различных видов и соответствующих объектов страхования. Однако любой вид страхования в определенной мере удовлетворяет потребность индивида (общества) в страховой защите. Социальные приоритеты развития страхования в России обуславливаются необходимостью надежной системы страховой защиты интересов граждан нашей страны. Согласно теоретическим концепциям рыночной экономики, страхование должно выступать основным методом гарантированной защиты имущественных интересов как предпринимательских структур, так и физических лиц. В условиях рыночной экономики, когда прямое государственное влияние во многих социальных областях минимально, а необходимость социальных гарантий чрезвычайно велика, эти функции переданы государственным страховым компаниям: минимум обеспечивается обязательными видами, а все остальные – посредством заключения договоров добровольного страхования

Современная же система страхования является как средством удовлетворения потребностей в страховой защите, так и видом коммерческой деятельности, обеспечивающей соответствующий доход (прибыль).

Отсутствие практически более или менее четкого обозначения общих и особенных признаков коммерческих и социальных рисков соответственно определяют различные подходы к социальному и ком-

мерческому страхованию. Одни исследователи и авторы признают социальным страхованием только обязательное, организованное и осуществляемое государством через внебюджетные фонды.[6] Другие относят к социальному страхованию наряду с указанным, также обязательное страхование жизни и здоровья определенных категорий работающих граждан.[7] В учебнике «Основы страховой деятельности» излагается позиция, согласно которой социальным страхованием признаются государственное социальное и коллективное смешанное страхования на основе взаимодействия государства и профсоюзов.[5] Турбина К.Е. в одной из своих работ отмечает, что социальное страхование проводится на основе специальных законов об их проведении. Оно всегда связано с защитой имущественных интересов граждан по поводу их жизни, здоровья, трудоспособности и пенсионного обеспечения. Проведение же коммерческого страхования имеет иную законодательную основу, устанавливающую правоспособность, права и обязанность, а также ответственность сторон, поскольку в его реализации могут участвовать и общества взаимного страхования – некоммерческие организации.[8]

Мамедов А.А. отмечает, что коммерческое страхование включает все отрасли страхования, осуществляемые с преимущественным участием частных организаций, а не государства, как в социальном страховании.[4, с. 51] Как видим, нет единого подхода к определению понятий «социальное» и «коммерческое» страхования, их предметов, принципов, организационно-правовых форм. Указанная неопределенность и значительный разброс мнений существенно тормозит не только развитие теории, но и совершенствование практики страхования.

На наш взгляд, любой вид страхования всегда носит социальный характер. Однако целесообразно разделять страхование на две подгруппы: непосредственно социальное и опосредованно социальное. Также деление определяется характером социальных страховых рисков (прямых и косвенных), являющихся основой страхования. Объектом любого вида страхования служат имущественные интересы. К непосредственно социальному страхованию относятся виды, которые прямо связаны с жизнью, здоровьем, трудоспособностью граждан (страхование жизни, от несчастных случаев, медицинское и т.д.). Опосредованно социальное включает виды страхования, которые в результате определяют социальную защиту и материальное благополучие граждан (страхование домашнего имущества, экологическое, автогражданской и профессиональной ответственности и др.). Добровольное страхование ответственности за качество товаров (т.е. изготовителей и продавцов некачественной продукции за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу физических лиц) также выполняет функцию социальной защиты граждан. Этот вид страхования предлагается предпринимательским структурам уже значительным количеством страховых организаций.

Рассмотренные выше страховые риски по их характеру и экономическим последствиям для физических лиц, а также в части способов защиты от них имущественных интересов застрахованного практически одинаковы для разных групп страхования (при определенных различиях в размерах страховых выплат).

Социальный аспект тех или иных видов страхования ни в коей мере не противоречит их экономической основе. Страхование во всех случаях должно исходить из надежной финансовой базы, т.е. из безубыточности. В противном случае оно просто не может проводиться, несмотря на социальную значимость. Страхование выражает реально существующую сферу социально-экономических отношений. Повышение его социального статуса определяет отношение к нему всего общества, создает большую, чем до сих пор, сферу деятельности страховых компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая). Закон РФ от 26.01.96г. № 14-ФЗ, в ред.от 17.12.99г.//М. ИНФРА-М. 1996.
2. Журавин С. Теории организационной структуры в системе микроэкономики страховой организации.// Страховое дело. 2004. №4. С.42.
3. Закон РФ «О страховании» от 31.12.1997. №157-ФЗ//Российская газета. №11. 4.01.1998.
4. Мамедов А. Общее и особенное в финансово-правовом регулировании социального и коммерческого страхования// Страховое дело. №8. 2003.
5. Основы страховой деятельности. Учебник / Под ред.Федоровой Т.А. М., 2003. С.31.
6. Право социального обеспечения. Учебник / Под ред. Н.М. Гусова. М. 2001.
7. Роик В.Д. Социальное страхование от несчастных случаев на производстве. М. ГУУ. 1999. С.19.
8. Турбина К.Е. Социальное и коммерческое страхование: общее и особенное в содержании и условиях проведения// Финансы. №1. 1998. С. 40.
9. ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» в редакции от 07.03.2005 №12-ФЗ // Страховое дело. 2005. №5.С.59.
10. Шихов А.К. Страховое право//Учебное пособие. М., 2004.С.35.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФЕНОМЕНОЛОГИЯ: МИФ О ДЕНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Прокопенко З.В., Южный Федеральный Университет, экономический факультет, преподаватель кафедры политической экономики и экономической политики, к.э.н.,
e-mail: zol9251@yandex.ru

Статья посвящена анализу известной концепции конкурентной денежной эмиссии Ф. Хайека. Автором предпринята попытка дать всестороннюю оценку феномена частной эмиссии, обнаружить реальные предпосылки её реализации в современной экономической действительности.

Ключевые слова: *деньги; частные деньги; денационализация; эмиссия; частная эмиссия; денежное обращение; законное средство платежа; национальная валюта; параллельное обращение валют; «почти деньги»*

Коды классификатора JEL: B 31

Хозяйственная жизнь общества – её структура, законы, правила поведения контрагентов, логика и направление развития – представляет собой теоретически оформленное и эмпирически узнаваемое число фундаментальных закономерностей. На том или ином этапе развития экономической цивилизации с заведомой регулярностью эти давно узнаваемые закономерности подвергались критике со стороны ведущих идеологов вновь созданного (или реконструированного) течения экономической мысли. Возникшие однажды научно аргументированные идиомы или меняли господствующее экономическое мировоззрение, занимая достойное место среди других экономических явлений, или превращались в «мифологемы» – теоретические конструкции, выпадающие из современного представления об экономической конституции современной общественной системы. Порой явления, ставшие идейным центром такой «мифологемы», действительно обнаруживали себя на коротких временных отрезках и тем замечательнее и грандиознее они представлялись тем, кто стал их научным «мистификатором». Чаще всего, так называемые мифологемы представляют собой результаты оригинальных интеллектуальных поисков, прямо противоположных тем, которые продуцирует ортодоксальная экономическая наука.

Невероятное количество научных мистификаций связано с таким уникальным экономическим явлением как деньги. Деньги – это особая реальность. В эпоху всевозрастающей интернетизации и электронизации транзакционного взаимодействия экономических субъектов они все больше превращаются в невидимую и неосознаваемую реальность. Тем сложнее и противоречивее выглядит любая интерпретация наиболее значимой, денежной стороны прогрессирующего развития хозяйственных отношений, подверженных трансформационным процессам. Рискну предположить, что именно боязнь пренебречь этой столь важной денежной стороной экономических противоречий и порождает столько порой взаимоисключающих друг друга и в то же время тесно взаимообусловленных наукоемких концепций денежного обращения. Неслучайно знаменитый «денеговед», М.Фридмен сравнивает теорию денег с японским садом, удивительно сочетающим в себе очевидную простоту линий и скрытое невооруженному взгляду разнообразие форм [2].

Современные деньги в процессе их эволюции постоянно видоизменяются, но при этом не перестают быть деньгами по той простой причине, что служат универсальным средством расплаты по долгам и обязательствам. Пока люди принимают те или иные формы и виды денег в качестве погашения долговых обязательств, они будут деньгами – как бы они не выглядели, и в чем бы они не выражались. Это тот самый случай, когда содержание не зависит от формы, которая как угодно видоизменяется и трансформируется, не рискуя при этом быть не признанной и использованной не по назначению.

В этом смысле, более чем неординарным и противоречивым выглядит феномен «частных денег», давно обнаруженный и обоснованный выдающимся экономистом Фридрихом Хайеком, известным проповедником рыночной идеологии, отстаивающим рыночные свободы, в том числе и в сфере денежного обращения. Идеологический эквивалент общенациональной валюты – «частная валюта», феноменальная научная трактовка денег, которая вызвала ряд неоднозначных суждений и породила множество оригинальных воззрений на природу и современный характер системы денежного обращения.

Логика частных денег возникла в противовес догмам общепринятой количественной теории денег М.Фридмена, являющейся незыблемой академической универсалией, служащей для объяснения характера и причин нестабильности денежно-кредитной системы¹. Принципиальное расхождение между фридменовской и хайековской теорией денежного обращения состоит лишь в том, что одна основана на реальном факте обращения единственно возможной национальной валюты, что облегчает возможность контролировать её количество, другая – на идее параллельного обращения множества частных валют, представленного в виде саморегулирующегося механизма. Тем самым, идейные разногласия лежат в области признания принципиальной необходимости регулирования (или же дерегулирования) денежного рынка.

¹ Сам Ф.Хайек считает свою теорию абсолютным антиподом монетаристской концепции, подчеркивая, что «... она целиком сосредотачивается на пагубном влиянии инфляции и дефляции на отношениях между должниками и кредиторами, игнорируя ещё более важные и вредные последствия вливаний и изъятий денег из обращения на структуру относительных цен и протекающих из них неэффективное размещение ресурсов, в особенности же дезориентацию инвестиций.» [4; С.94].

Хайек разоблачает традиционное представление нами денег в форме национальной валюты, эмитируемой правительственным банком, – указывая нам на всего лишь один из возможных подвидов денег «legal tender» (которым закон присваивает статус денег). Означает ли это, что все деньги должны быть «законным средством платежа», а все то, чему присвоено статус «законное средство платежа» и есть деньги. История знает немало примеров, когда арбитражные суды в случае банкротства должника обязывали кредиторов принимать в погашение долга имущество, которое, совершенно очевидно, мало кто рискнет назвать деньгами. Причина утверждения в качестве единственных денег официальные деньги – тех, что эмитируются государством, – состоит, по мнению Хайека, «... в подмене свободного заключения добровольных контрактов и закона, просто обязывающего соблюдать условия таких контрактов, искусственной конструкцией, которая никогда не пришла бы в голову сторонам, если бы не навязывалась им произвольным законом» [4; С.39].

Совершенно крамольным, с точки зрения апологетов современного монетаризма, выглядит суждение Хайека о том, что правительственные деньги (законное средство платежа) – это «... средство, навязанное обращению или искусственно удерживаемое в нем...» [4; С.68]. Здесь более чем убедительным выглядит подобранный автором немецкий эквивалент понятия национальная валюта – “Zwangskurs” (навязанный курс), словно неопровержимое доказательство принудительного характера установленной искусственно ценности денег.

В экономической теории одним из злободневных вопросов всегда был вопрос о количестве денег¹, подразумеваем – количестве общепринятых средств платежа. Однако, теория денежного обращения не рассматривает вопрос вида денег с точки зрения их эмитсионера, ибо он, – эмитсионер, всегда в единственном числе – государство. Наиболее серьезной проблемой является реальное количество денег, которое измеряется количеством товаров и услуг – ценность (покупательная способность) денег. Именно стоимость денег в реальном выражении оказывает влияние на эффективность национальной экономики, ибо влияет на потенциальную оценку людьми накопленных финансовых активов, провоцируя их пессимистические или, напротив, оптимистические ожидания. Все выглядит так, что в теории денег нет ничего менее существенного, чем вопрос в какой валюте выражены эти деньги. Ибо ответ заранее известен – конечно, национальной.

Что же представляют собой частные деньги, что, по мнению их изобретателя, делает их предпочтительнее государственно эмитируемой национальной валюты? Ответ чрезвычайно прост – это деньги, которые создаются и обращаются без участия государства, а значит, являются результатом взаимообусловленной эмиссионной деятельности частных институтов, а не институционально обусловленной эмиссионной деятельности правительственных органов. Закономерно, что проблема обращения частных денег автоматический порождает проблему частной эмиссии и условий её организации. Данная проблема, согласно хайековской модели конкурентной денежной эмиссии, решается не менее конструктивно, чем проблема организации государственной эмиссии. Так, достаточно рыночно организованному финансовому институту объявить об эмиссии беспроцентных сертификатов или векселей, а также о готовности открывать текущие чековые счета в денежной единице с зарегистрированным «торговым знаком» – наименование валюты. Непременным условием такой эмиссии будет принятие данным институтом одного единственного обязательства – вести погашение этих банкнот и выдачу средств с текущих счетов в любой валюте по выбору держателя. Основная функция, закрепленная за частным эмитентом – сохранение постоянной покупательной способности собственной валюты, определяемой в рамках некоего товарного эквивалента («товарного стандарта»), состав которого может изменяться в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры. Основной первоначально допустимой формой выпуска частных денег предполагается обычная или аукционная продажа, а в последующем – традиционное краткосрочное кредитование.

Надо полагать, что в свете представленной схемы коммерческой эмиссии, выпуск денег станет столь соблазнительным родом финансовой деятельности, что привлечет в сферу денежного обращения множество желающих заработать сразу и много – нет в этом смысле более выгодного бизнеса, чем печатание денег, которые являются единственно желаемым объектом накопления богатства для всех рыночных субъектов. Однако, печатание собственных денег, – деятельность, сопряженная с высокой долей риска, чтобы преуспеть в этом бизнесе необходимы огромные профессиональные усилия и не менее огромные финансовые затраты для обеспечения ликвидности, в противном случае выпущенные деньги будут обесценены более ликвидными конкурентами. Поэтому, Хайек не боится создания надстройки в виде «паразитирующих валют». Его уверенность понятна – не все банки согласятся взвалить на себя тяжелую финансовую ношу обеспечения постоянного контроля над ценностью собственной валюты, многие из них предпочтут более дешевый путь – оперировать наиболее ликвидной из доступных частных валют.

Сфера денежного обращения – это единственная сфера рыночной экономики, где разговор о конкуренции считается неуместным и скорее даже абсурдным («Нет ничего менее подходящего для конкуренции, чем деньги» заявляет выдающийся английский экономист У. Джевонс). Тем непостижимее кажется феномен частных денег, построенный на мифе о денежной конкуренции, когда «...совокупный объем денежной массы определяется несколькими агентствами, действующими независимо» [4; С. 71].

Люди избавляются от денег, которые считаются неудобными или ничего не стоящими, вне зависимости легитимированы они правительством или нет. Сфера товарообмена опосредована всегда теми деньгами,

¹ «...должно существовать некоторое оптимальное количество денег и, что более существенно, понято, каким образом общество может поддерживать это количество на данном уровне.» [2; С. 808].

которые отвечают конституции хозяйственных отношений, где любое обязательство зависимо от постоянной покупательной способности валюты, выполняющей функцию денег, где её объем производная от существующего денежного спроса, а не навязываемого предложения. В этой связи теряет свою категоричность тезис о том, что правительственная монополия необходима из-за тенденции к вытеснению хороших денег «деньгами-паразитами»¹. Проблема состоит не в собственно возможности обращения нескольких валют, что, как мы успели заметить, эмпирически допустимо, сколько в возможности обеспечить гибкость валютных курсов, – а именно это трудно выполнимо.

Важным аспектом понимания феномена частных денег выступает мифическая конструкция параллельного обращения нескольких валют (свободное обращение нескольких видов денег без фиксированного обменного курса). Однако, он не кажется таким уж мифическим, если обратиться к историческим корням эволюционного развития системы денежного обращения. В частности, сам Хайек нам предлагает развернутый анализ стран, где долгое время параллельно обращались золото и серебро, до тех пор, пока такое свободное обращение не было посажено на драгоценную цепь «золотого стандарта» [4; С.56].

Достаточно исследовать отечественный опыт денежного обращения, чтобы найти яркий образец параллельного обращения валют в эпоху 20-ых гг., когда покупательная способность рубля упала настолько, что население с большей охотой принимало турецкую лиру, чем собственный российский рубль; когда единственно приемлемой в тогдашних условиях формой сохранения богатства были дореволюционные золотые и серебряные монеты. Значение денег в товарообороте в этот период катастрофически снижалось, что вынудило руководителей Наркомфина к введению параллельной валюты – «золотого червонца» («золотая банкнота» соответствовала царской 10-рублевой монете), который беспрепятственно обменивался бы на рубли и при этом принципиально не разменивался на золото [1; С. 43]. Следует вспомнить также ещё недавно актуальную проблему параллельного обращения платежно обесценивающегося российского рубля и расчетно привлекательного американского доллара.

Описанный феномен многовалютного обращения – краткосрочное явление, проявляющееся в периоды нестабильности и неустойчивости кредитно-денежной системы. Как известно, в этих условиях любые средства (даже параллельное хождение валют), помогающие сохранить расчетно-платежную систему экономики, состоятельны.

Надо отметить, если частные деньги сегодня явление экстраординарное, то понятие частная эмиссия вполне вписывается в каноны устоявшейся финансовой теории. Так, частная эмиссия на данном этапе – состоявшаяся экономическая реальность по отношению к высоколиквидным платежным средствам, объединяемым категорией «почти деньги», включающей, помимо обеспеченных государственных ценных бумаг, ценные бумаги, зарекомендовавших себя на рынке, частных компаний. При этом конкуренция между эмитентами «почти денег» – единственный рыночно эффективный способ сосуществования множества таких эмитентов. Конкуренция околоденежных платежных средств подстегивает совершенствование финансовой системы и укрепляет расчетные позиции национальной валюты.

Огосударствление денежной эмиссии, казалось бы, ограничивается рамками обращения бумажных банкнот (ликвидных денег), предоставляя некоторую долю свободы эмиссии неликвидных средств (почти денег). Однако, ликвидность всех и каждого платежного средства остается прерогативой государства, монетарные инструменты которого осуществляют полный контроль за денежной массой, допуская (или изгоняя) частные «почти деньги» из сферы товарно-денежного обращения. Не случайно в совокупной денежной массе из высоколиквидных почти денег в большинстве своем фигурируют только государственные депозитные сертификаты и краткосрочные векселя, а также облигации государственных займов, с абсолютной ликвидной привлекательностью которых не в состоянии конкурировать большинство частных ценных бумаг.

Таким образом, эмиссия «почти денег» вполне вписывается в хайековскую модель частных денежных эмиссий. Конечно, слишком натянутым кажется отождествление ценных бумаг с деньгами в силу слабой выраженности платежно-расчетной функции, благодаря которой деньги и становятся узнаваемым ликвидным инструментом. Однако, перейдя к более агрегированному понятию «денежная масса», которое является наиболее значимым с макроэкономической точки зрения, мы не обнаружим ни одной посылки, подчеркивающей эвристическую значимость данной концепции.

Действительно, свобода обращения «почти денег» является относительной, границы её (масштабы обращения), также как и границы обращения банкнот, устанавливаются денежной политикой государства. Иными словами, потребность общества в деньгах диктуется извне, что указывает на излишнюю техничность процесса денежного регулирования.

Построение модели частной эмиссии в форме конкурентного сосуществования множества частных валют, тем самым, есть попытка задать рыночные координаты развития денежной сфере экономики, где ограничена возможность государства применять монетарные инструменты в своих собственных корыстных целях. В данном контексте достаточно весомым кажется, скорректированный автором согласно выше сказанному, тезис о том, что «... конкурирующие эмитенты убедительно демонстрируют, что их ва-

¹ Известный закон Грешема – «лучшие (дорогие) деньги не в состоянии вытеснить худшие (дешевые)» – тем самым отрицает всякую возможную конкуренцию между различными подвидами денег, и в то же самое время навечно закрепляет монопольное право государства устанавливать правила игры на денежном рынке.

В этой связи уместно вспомнить И.Фишера, который замечает, что закон Грешема выгоден государству, влияние его настолько сильно «...что удобства целой нации приносятся ему в жертву». [4; С. 694.]

люты (ликвидные денежные средства, обеспеченные частным эмитентом – прим. авт.) – более подходят для нужд общества, чем валюта (высоколиквидные денежные средства – прим. авт.), которую когда-либо выпускало правительство, не будет ни каких препятствий к их всеобщему признанию и предпочтению правительственным валютам – по крайней мере, в странах, где правительства устраняют все препятствия к использованию частных денег (почти-денег – прим. авт.)»[4; С. 78–79].

Эмиссионные банки, регулируя количество выпускаемой ими денежной ценности, предпринимают немалые усилия для поддержания их ликвидности, рискуя своей кредитоспособностью, и делают это отнюдь не хуже чем центральный банк, который ничем не рискует. Поэтому вопрос возможности обращения частных валют – это скорее вопрос возможности обеспечения высокой ликвидности частных денежных средств, возникающих благодаря частной эмиссии (все то, что мы относим к категории «почти-деньги»). Сущность категории почти деньги состоит как раз в том, как воспринимают экономические агенты денежные средства – как платежно-расчетное средство или как финансовый актив. Последнее существенно расширяет границы сферы частной эмиссии, посредством и благодаря которой реализуется инвестиционный потенциал данной экономики, увеличиваются доходы предполагаемых инвесторов.

Таким образом, понимание сущности частных денег, а также специфики их эмиссии приводит нас в сферу обращения современных почти-денег, схема выпуска и хождение которых как нельзя точно вписывается в хайековскую модель конкурентной эмиссии. Идеологическим центром этой модели является необходимость предоставления каждому индивиду права выбора лучшего денежного инструмента с целью реализации индивидуальных транзакционных или спекулятивных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградов М. Российский золотой червонец: опыт политики и экономики 20-х гг. // Банковское дело. 1998. № 12.
2. Фридмен М. «Количественная теория денег». // Антология экономической мысли. М.: «ЭКМО-ПРЕСС», 2000.
3. Фишер И. «Покупательная сила денег» // Антология экономической мысли М.: ЭКМО-ПРЕСС, 2000.
4. Хайек Ф. Частные деньги. М.: Инт-т национальной модели экономики, 1996.

КИЖИКИНА В.В.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ ПЕНСИОНЕРОВ И ДЕТЕЙ – КАК ИНДИКАТИВНЫЕ КРИТЕРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

Кижикина В.В. СК НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, к.э.н., доцент, e-mail: Yures_2002@mail.ru

Статья написана на тему, посвященную тенденциям динамики уровня жизни населения России. На основе анализа экономических и социальных факторов автором делается вывод, что уровень жизни пенсионеров в России нельзя назвать удовлетворительным, в то время как в повышении уровня жизни детей достигнуто более заметное продвижение. В работе использованы статистические показатели по уровню жизни в России и Ростовской области за период с 2000 года, материалы опубликованных социологических исследований, проведенных Фондом Общественного Мнения, компанией Ромир, НИИ Министерства здравоохранения РФ, материалы Федеральных целевых Программ.

Ключевые слова: *уровень жизни; качество жизни; проблемы пенсионеров; проблемы детей; доходы населения; прожиточный минимум; уровень потребления; социальная политика; благосостояние населения.*

Коды классификатора JEL: J17, J78

Задачи преодоления бедности, сглаживания беспрецедентной дифференциации населения по доходам, формирования успешного среднего класса, повышения уровня и качества жизни населения, совершенствования социальной политики – наиболее актуальные социальные проблемы российской действительности, проявившиеся в период экономических реформ и остающиеся нерешенными до сих пор.

За прошедший с 1992 года период накоплен большой эмпирический материал по анализу уровня жизни населения России, собранный как отдельными учеными-аналитиками, так и специализированными научными организациями. Разрабатывались и предлагались различные подходы к оценке дифференциации населения по доходам. Проанализирована сложная, зачастую противоречивая информация по оценке уровня бедности, степени неравенства населения по доходам, так как предоставляемая органами статистики информация по основным показателям уровня жизни населения признается учеными как неполноценная и недостоверная. Очевидно, что позитивного результата до сих пор не достигнуто в преломлении социальной ситуации, что дает основание утверждать: требует совершенствования не только государственный

механизм регулирования доходов населения, но и сама научная концепция экономической стратификации, так как она оказалась неконструктивна и в своем индикативном инструментарии кружится по порочному кругу параметров экономики бедности.

Анализ основных показателей социально-экономического развития России за период с 2000 года, когда начали фиксироваться признаки экономической стабильности и даже заметного роста, показывает, что существенного сглаживания в экономической стратификации населения и в выравнивании дифференциации доходов не происходит. А если иметь в виду, что статистика, как правило, существенно занижает показатели по инфляции и не в состоянии использовать полноценную информацию по наиболее обеспеченной части населения, то почти 15-ти кратное экономическое расслоение населения окажется на порядок больше.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели развития РФ[5]

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежные доходы на душу населения (в среднем за месяц), руб к предыдущему году, %	2281,1 137,5	3062,0 134,2	3947,2 128,9	5170,4 130,9	6410,4 123,5	7937,9 123,8	10183,0 128,2
Ср.мес. зар. плата, руб к предыдущему году, %	2223,4 146,0	3240,4 145,7	4360,3 134,6	5498,5 126,1	6739,5 122,6	8555 126,9	10633,9 124,3
Прожиточный минимум в среднем на душу населения (за год), руб/мес к предыдущему году, %	1210,0 120,0	1500,0 124,0	1808,0 120,5	2112,0 116,8	2376,0 112,5	3037,0* 127,8*	3473,0 114,4
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, в разах	13,9	13,9	14,0	14,5	15,1	14,7	15,3
Доля населения с доходами ниже ПМ в общей численности населения, к предыдущему году, %	29,0 84,9	27,5 94,8	24,6 89,0	20,3 82,3	17,6 86,0	18,4 103,1	15,3 83,1
* По расчетам Минздравсоцразвития России и Росстата на основе Федерального закона №44ФЗ от 31 марта 2006 г. «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»							

Соответствующие показатели по регионам России в целом отражают те же тенденции, однако существует и региональная специфика, связанная с отклонениями в абсолютных единицах измерения. Рассмотрим основные социально-экономические показатели по Ростовской области. Заметим, что хотя тенденции некоторого увеличения доходов населения соответствуют общероссийским, но значения как абсолютные, так и относительные отличаются. Так, в Ростовской области темпы роста доходов населения ниже общероссийских, увеличение прожиточного минимума более значительное, а расслоение населения более сглажено.

Тем не менее, данный период времени (2000–2007 гг.) сопровождался применением активных и пассивных методов борьбы с бедностью. Среди мер борьбы с бедностью основными были спорадическое повышение минимального размера оплаты труда и индексация пенсий, программы адресной социальной защиты населения, рост экономики в целом, но «экономика бедности» не стала «экономикой благосостояния».

Если мы проанализируем процесс пересмотра МРОТ в течение 7 последних лет, то отчетливо видно, что по отношению к прожиточному минимуму этот норматив едва дотягивает до четверти, что свидетельствует о том, что к регулированию уровня жизни данный индикатор отношения не имеет. Однако правительство каждый раз объявляло населению о том, что происходит повышение заработной платы. Последнее повышение МРОТ до 2300 руб. соответствует 66% от ПМ, но оказалось, что в эту величину входят и все надбавки стимулирующего и компенсационного характера, т.е. если работник не имеет надбавок и доплат, то он может продолжать получать 1500 руб.

Однако было бы слишком просто оценивать экономическую дифференциацию и динамику уровня жизни населения только по показателю доходов. Ведь важно не само по себе значение дохода, а как оно отражается на благосостоянии личности, домохозяйства. Доход – это то, что может быть потрачено, в то время как благосостояние остается более постоянным. Под экономическим благосостоянием мы понимаем совокупность активов, которыми владеет личность (домохозяйство), т.е. включая финансовые активы (денежные сбережения, акции, государственные ценные бумаги) и физические активы (такие как собственность и потребительские товары длительного пользования). Чтобы разобраться в сущности явления необходимо учесть, что от нерыночной экономики Россия перешла к рыночной, а, следовательно, официальный критерий экономической стратификации должен быть смещен в сторону рыночного потребления благ и услуг. И

здесь мы наблюдаем, что абсолютная черта бедности (по критерию дохода), которая отсекает долю населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума, совершенно не означает, что эти семьи испытывают абсолютный дефицит натурального потребления.

Таблица 2

**Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения
в Ростовской области (в фактически действовавших ценах) [6, 7, 8]**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	апрель 2007
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	1653,3	2270,6	3025,7	4023,9	5038,1	6333,3	8555,0
Реальные располагаемые денежные доходы, в процентах к предыдущему году	114,3	111,2	110,1	113,6	110,5	107,9	114,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб.	1360,5	2092,2	3002,1	3806,1	4797,5	5944,7	8476,4
Средний размер назначенных мес. пенсий в среднем за год, руб.	659,6	991,3	1316,8	1560,5	1808,7	2230,4	3100
Величина ПМ (в среднем на душу населения в месяц), руб.	-	1316	1634	1929	2125	2602	3478
к предыдущему году, %	-	-	124,2	118,1	110,2	122,4	-
из него:							
трудоспособное население	-	1435	1776	2110	2333	2851	3755
пенсионеры	-	978	1228	1428	1567	1925	2755
дети	-	1363	1691	1987	2170	2666	3432
Численность населения с денежными доходами ниже ПМ – всего, тыс. чел.	-	1367,3	1232,4	1018,3	832,5	802,3	-
в % от общей численности населения	-	30,8	27,9	23,2	19,1	18,5	-
Соотношение с величиной ПМ, в %							
-среднедушевых денежных доходов	-	173	185	209	237	243	245
-среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	-	146	169	180	206	209	226
-ср. размера назначенных месячных пенсий	-	101	107	109	115	116	112
Коэффициент фондов, в разах	9,3	10,7	11,2	11,7	12,3	12,8	-

Российские семьи не бедны сами по себе (хотя, безусловно, есть и такие), они не голодны, имеют крышу над головой, одеты, обуты. Они бедны «через рынок» [1, с. 12], т.е. относительно объемов товарно-денежного потребления, относительно их низкого вклада в производство ВВП и ВНП, поскольку являются семьями низкооплачиваемых работников с детьми, семьями пенсионеров и инвалидов. Следовательно, для исследования экономической стратификации населения следует переходить в плоскость относительных сравнений. Экономическая дифференциация проявляется сквозь призму товарных полок и сервисных услуг. По мере проникновения товарно-денежных отношений в новые сферы экономической и социальной жизни (здравоохранение, образование, услуги ЖКХ, отдых и т.д.), «товаризации» и коммерциализации экономики низко доходные слои населения становятся все более оттесненными от жизненных благ, т.е. усугубляется их относительная бедность.

Таблица 3

Размеры МРОТ по периодам индексации с 2000 года

Срок, с которого установлен МРОТ	Сумма МРОТ, руб. в месяц	Величина прожиточного минимума	Соотношение МРОТ и ПМ
с 1 сентября 2007 г.	2300	3478,0 (за II квартал 2007 г. для Ростовской области)	0,66
с 1 января 2007 г.	2000		
с 1 мая 2006 г.	1100	3436	0,23
с 1 сентября 2005 г.	800	3031,0	0,26
с 1 января 2005 г.	720		
с 1 октября 2003 г.	600	2112,0	0,28
с 1 мая 2002 г.	450	1808,0	0,25
с 1 июля 2001 г.	300	1500,0	0,20
с 1 января 2001 г.	200		
с 1 июля 2000 г.	132	1210,0	0,11

В связи с этим, на наш взгляд, исторически и эволюционно формируется следующая исследовательская проблема экономической стратификации населения в России – переход от критериев обеспечения доходов ниже-выше прожиточного минимума, упрощенных показателей материального потребления (потребительский минимум) населения к более широкой концепции человеческого благосостояния, опирающейся на категории, характеризующих количественные и качественные стороны потребления и жизнедеятельности определенных социальных групп (слоев) населения – «уровень жизни», «качество жизни».

Оценка уровня жизни населения в целом – задача сложная и сопряженная с необходимостью проводить регулярные мониторинги, владеть полноценной статистической информацией. В данной работе не ставилась задача дать всестороннюю характеристику уровня жизни населения в России. Мы исходим из тезиса, что об уровне жизни в стране можно судить по тому, как в ней живут старики и дети. Поэтому сделаем обзор именно по этим возрастным социальным группам населения, учитывая то, что внутри данных социально-демографических групп также имеет место экономическое и социальное расслоение (есть пожилые обеспеченные и находящиеся на грани выживания, так же как есть дети богатых родителей и дети бедных родителей), но вопросы социальной государственной защищенности для этих демографических групп имеют чрезвычайное значение как в морально-этическом аспекте, так и экономико-стратегическом. По уровню жизни пожилых (пенсионеров) проводился ряд социологических опросов Фондом Общественного Мнения в 2004-2005 гг., результаты которых были нами использованы, обобщены и проанализированы [6]. Также дополнить общую картину можно исследованием, проведенным в Центральном научно-исследовательском институте организации и информатизации здравоохранения Министерства здравоохранения Российской Федерации (ЦНИИОИЗ Минздрава РФ) в отделе анализа статистики здоровья (группой медико-социальных проблем пожилых) [2, с. 87–191].

Одним из выводов социологических опросов является то, что сегодня в российском массовом сознании не существует единого общепринятого представления о возрастной границе старости. В общественном сознании сформировалось мнение, что уже после 50 лет (еще до наступления пенсионного возраста) человеку трудно реализовываться профессионально, появляются проблемы со здоровьем, теряется интерес к жизни. Скорее всего, это мнение – результат переходного периода в экономике, драматично отразившегося на личных судьбах целого поколения россиян.

Образ старости в представлении россиян окрашен в самые мрачные тона. Пожилой возраст видится наименее ресурсным периодом человеческой жизни, сопряженным с социальными, физиологическими, психологическими проблемами, совершенно беспросветным и практически не имеющим никаких «положительных» сторон. Так, в ответах на открытый вопрос о том, с чем ассоциируется старость, почти четверть респондентов (23%) говорили о болезнях, дряхлости, немощи; почти столько же — о чувстве беспомощности, одиночестве, утрате интереса к жизни, негативных эмоциях, сопровождающих этот жизненный этап, о страхе смерти; каждого шестого респондента беспокоит материальная неустроенность. В целом же негативно окрашенные ассоциации характерны для подавляющего большинства ответов респондентов, тогда как позитивные встречаются лишь в 7% ответов («опыт, мудрость»; «любовь к внукам», «покой и достаток»; «успокоение, гармония, размышления»), а нейтральные — в 9% («когда люди уходят на пенсию»; «преклонный возраст»; «подведение итогов»; «естественный процесс»; «морщины»; «седина»).

Пересечение порога пенсионного возраста для подавляющего большинства наших сограждан означает изменение привычного трудового статуса: по данным опроса, ко времени выхода на пенсию продолжают работать всего 9% женщин и 8% мужчин. Прекращение работы влечет для большинства пенсионеров (68%), по их же собственному признанию, существенное ухудшение материального положения (лишь 20% говорят, что оно не изменилось, и только 5% отмечают улучшения), причем в ответах на этот вопрос не наблюдается сколько-нибудь значимых различий, связанных с возрастом, типом населенного пункта и

другими социально-демографическими показателями, — люди единодушны в том, что их материальное положение после выхода на пенсию стало хуже.

Сегодня у большинства пенсионеров (89%) нет дополнительных доходов (есть они лишь у 10%). Получаемая пенсия, судя по ответам респондентов, способна обеспечить лишь самые необходимые расходы: 80% опрошенных считают, что их пенсии хватает на продукты питания, заметно меньше (59%) полагают, что ее достаточно для оплаты жилья и коммунальных услуг, 52% — на покупку необходимых лекарств и только 14% и 12% — на покупку одежды и обуви. Лишь немногие из опрошенных (менее 8%) говорили, что на пенсию могут покупать книги, газеты, журналы. Еще меньше респондентов позволяют себе посещение кино и театров, отдых в санатории, турпоездку, ремонт в квартире или на даче, покупку бытовой техники. Однако отметим: сегодня 10% пенсионеров утверждают, что на свою пенсию они могут материально помогать детям и внукам (понятно, что это возможно только в результате аскетического образа жизни и редкостной экономии).

Рассмотрим еще один индикатор, определяющий границу старости, а именно: как меняется с возрастом (в том числе и по мере выхода на пенсию) образ жизни россиян. Лидирующие позиции в ней удерживают домашнее хозяйство и просмотр телепередач, работа на приусадебном участке и воспитание внуков. Фактически уже в среднем возрасте россияне переходят на образ жизни, характерный для старшего, наименее ресурсного поколения; в свою очередь, по мере старения человека этот ставший уже привычным стиль жизни претерпевает изменения хотя и значительные, но не принципиальные.

Итак, можно сделать вывод, что большинство пенсионеров автоматически субъективно относят себя к самым малообеспеченным слоям населения, а качество их жизни оставляет желать лучшего. Несмотря на достаточно обширные социальные программы помощи одиноким престарелым, инвалидам, участникам и инвалидам ВОВ, ветеранам труда, на которые выделяются из бюджетов всех уровней значительные суммы, уровень и качество жизни от этого не становится лучше. Так, например, в Ростовской области в 2006 году только на выплату адресных социальных пособий направлено 18,0 млн. рублей. Начислено 21,5 тыс. пособий, получателями которых стали 8,2 тыс. малоимущих граждан (в 2005 г. — 33,2 тыс. и 12,1 тыс. соответственно). Самая многочисленная категория получателей — семьи с инвалидами (23,8%) и одинокие неработающие пенсионеры (18,1%). Средний размер пособия на семью составил 840 рублей. Поясним, что пособие выдается единовременно по обращаемости из расчета на каждого члена семьи сразу на несколько месяцев, как правило, от 3 до 6. Поэтому сумма единовременной помощи оказывается существенной, позволяющей семье разрешить возникшую проблему.

С учетом всех повышений пенсий, которые осуществлялись правительством в 2007 году, с октября удалось достичь средней пенсии, равной 3510 руб, в то время как прожиточный уровень для пенсионеров, например в Ростовской области к этому моменту составил уже более 3300 руб. Таким образом, положение пенсионеров снова ухудшилось, так как соотношение среднего размера пенсии с ПМ пенсионера с показателя 116,0 в 2005 году снизилось до 106,4 в 2007 году.

Таким образом, в результате исследования отдельных аспектов уровня жизни пенсионеров можно констатировать, что уровень жизни данной категории населения продолжает оставаться крайне неудовлетворительным, что является, с нашей точки зрения, достаточно важным мериллом экономических успехов развития страны в целом.

Следующая группа населения, исследование уровня жизни которой имеет, по нашему мнению, индикативное значение — дети. Наиболее полный анализ уровня жизни детей в России можно сделать, опираясь на изучение материальной обеспеченности семей с детьми, их жилищные условия, возможности получения правильного воспитания и образования. Конечно, каждая семья даже независимо от своих доходов старается сделать максимально все возможное для своего ребенка. Но показателем ситуации уровня жизни детей в обществе в целом является наличие детей-сирот или оставшихся без попечения родителей, детей-инвалидов, детей, проживающих в социально опасных условиях. Статистика данных показателей использовалась при разработке «Концепции федеральной целевой программы “Дети России” на 2007 - 2010 годы» [3]. Объективная картина на сегодняшний день такова.

Таблица 4

Статистика по численности детей в России в 2006 году

Показатели	Кол-во детей в России и	Наиболее уязвимые категории детей					
		дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей	Из них, переданных на воспитание в семьи граждан	Дети-инвалиды	Из них, уд. вес детей, получивших реабилитац. услуги	дети, находящиеся в социально опасном положении	Из них, уд. вес детей, получивших социальную реабилитацию в спец. учрежд.
Всего, человек	29 млн.	731 тыс.	497тыс.	587 тыс.	181 тыс.	676 тыс.	433 тыс.
в % к общей численности детей	100	2,5	68,0	2,02	31,0	2,3	64,1

Число детей, оставшихся без попечения родителей, в России стало немного снижаться, хотя происходит одновременно и общее сокращение числа детей и рост уровня жизни. По состоянию на 2005 год в РФ было около 800 тысяч детей-сирот и оставшихся без попечения (в 2000 году – только 667,6 тысячи). Правда, большинство этих детей нельзя отнести к детдомовцам: 375 тысяч детей находилось под опекой, 159 тысяч – жило в семьях усыновителей, еще 11 тысяч – в приемных семьях. Однако более 260 тысяч детей воспитывалось в детдомах и интернатах. Как видим из таблицы, в 2006 г. сироты составляют около 2,5% детей в России. Отмечался рост такого явления, как лишение родительских прав. В 2004 году в России насчитывалось более 65 тысяч детей, чьих родителей лишили родительских прав (по сравнению с 2002 годом рост на 9,3%).

В 2005–2007 гг. было увеличено пособие по уходу за ребенком до полутора лет с 500 до 700 рублей, потом с 700 рублей до 1,5 тыс. рублей на первого ребенка, а на второго ребенка – до 3 тыс. рублей ежемесячно. Женщины, которые имели работу, но ушли в отпуск по беременности и родам, а впоследствии – по уходу за ребенком до полутора лет, стали получать за счет государства не менее 40 процентов от прежнего заработка, ограничивая верхний предел до 6 тыс. руб, потом эта цифра была изменена – до 23 тыс. руб.

Помимо этого, совместно с субъектами Федерации разработана и выполняется программа по материальному стимулированию устройства на воспитание в семье сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Увеличены выплаты на содержание ребенка в семье опекуна и приемной семье до уровня не менее 4 тыс. рублей ежемесячно. При этом существенно увеличена заработная плата приемному родителю: с 1–1,5 тыс. рублей до 2,5 тыс. рублей ежемесячно. Установлено единовременное пособие при всех формах устройства детей, лишенных родительского попечения, в приемную семью в размере 8 тыс. рублей, то есть равная пособию при рождении ребенка.

Введено понятие «материнского капитала», который может быть использован либо для решения жилищного вопроса, вложив его в приобретение жилья с использованием ипотеки или других схем кредитования по достижении ребенком 3-летнего возраста, либо на образование детей, либо в виде накопительной части своей собственной пенсии. Размер этого государственного обязательства в денежном выражении был определен в 250 тыс. рублей с ежегодной индексацией по инфляции.

В результате выполнения федеральной целевой программы «Дети России» на 2003–2006 годы достигнуто снижение младенческой смертности (с 12,4 на 1000 родившихся живыми в 2003 году до 11 на 1000 родившихся живыми в 2005 году), материнской смертности (с 31,9 на 100 тыс. родившихся живыми в 2003 году до 30,5 на 100 тыс. родившихся живыми в 2005 году), снижение инвалидности среди детей с хронической патологией, укрепление здоровья детей и подростков на всех этапах развития. По сравнению с 2003 годом в 2005 году количество беспризорных детей сократилось на 3,2 тыс. человек (4,27 тыс. против 7,5 тыс.), детей, находившихся в трудной жизненной ситуации – на 274 тыс. человек (676 тыс. против 950 тыс.). В 2005 году в учреждениях социального обслуживания семьи и детей помощь получили более 440 тыс. семей с детьми-инвалидами, что на 26 процентов больше уровня 2003 года.

Таблица 5

**Основные целевые индикаторы и показатели Федеральной программы
«Дети России на 2007–2010 гг.» [3]**

	Ед. изм.	2006 г. (базовый, оценка)	Динамика целевых индикаторов и показателей			
			2007	2008	2009	2010
Младенческая смертность на 1000 родившихся живыми	промилле	10,9	10,6	10,3	10,0	9,8
Материнская смертность на 100 тыс. родившихся живыми	коэф.	29	24	23	22	21
Смертность детей в возрасте от 0 до 4 лет (включительно) на 1000 новорожденных соответствующего года рождения	промилле	14,2	13,3	12,7	11,6	10,9

Все мероприятия социальной политики по целевым программам, направленные на стимулирование рождаемости и улучшение условий жизни детей в семье, дают положительный эффект. Так, в 2007 году в Ростовской области отмечаются позитивные изменения в демографии. Наблюдался рост показателя рождаемости на 6,7 % до 9,6 промилле (против 9,0 в январе–марте 2006 года) и снижение уровня смертности на 12,5 % (с 17,6 до 15,4 промилле).

Однако остается до сих пор мизерным ежемесячное пособие на ребенка, которое выплачивается малоимущим семьям со среднедушевым доходом, не превышающим величину прожиточного минимума. В соответствии с Федеральными законами от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» и от 7 августа 2000 г. № 122-ФЗ «О порядке установления размеров стипендий и социальных выплат в Российской Федерации» выплата данного пособия производится в размере 70 рублей (70% от базовой суммы 100 рублей). Лишь с 1 января 2007 года базовый размер ежемесячного пособия на ребенка повышен и составляет 100 рублей, на детей одиноких матерей 200 руб., на детей военнослужащих и детей разыскиваемых родителей 150 рублей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что поскольку такие социальные группы населения в России как пенсионеры и дети пока являются наиболее ущемленными и малообеспеченными, а их уровень жизни не отличается стабильным и высоким качеством, то и в целом об улучшении уровня жизни населения в России говорить пока рано.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байгереев М. Как выйти из порочного круга «экономики бедности» // Человек и труд. №12. 2003
2. Белоконов О.Б. Современные проблемы качества жизни пожилых в России (результаты проведенных опросов) // Успехи геронтологии. Санкт-Петербург: Эскулап, 2005, Вып. 17.
3. Концепция федеральной целевой программы «Дети России» на 2007–2010 годы Российская газета – Федеральный выпуск №4285 от 2 февраля 2007.
4. Преснякова Л. Социальный, материальный и эмоциональный климат старости в России. // Отечественные записки, 2005, № 3.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. Сб. М. 2007.
6. Ростовская область 2005. Статистический сборник. Ростовстат. 2006.
7. Социально-экономическая ситуация по итогам 4 месяцев 2007 года (январь-апрель) // www.donland.ru
8. Социально-экономическая ситуация по итогам II квартала 2007 года // www.donland.ru

ХОДОРИЧ И.А.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ

*Ходорич И.А., Северо-Кавказский научный центр высшей школы ЮФУ, заместитель директора,
e-mail: chodorich@mail.ru*

В данной статье рассматривается процесс эволюции института собственности, который происходит на фоне общемировой тенденции возрастания роли государства в экономике. Сделан вывод о необходимости теоретического осмысления трансформации в новое качество механизмов государственного регулирования института собственности в России.

Ключевые слова: эволюция института собственности; роль государственного управления; институциональное направление; рыночная экономика

Коды классификатора JEL: D23, H82, K11

При рассмотрении роли властных структур в формировании и функционировании отношений собственности в статье используется методология неинституционального направления экономической мысли, предполагающая структуру прав собственности и политическую систему основными институтами любого общества. Реализация прав собственности представляет собой конкретную деятельность хозяйствующего субъекта в определенных социальных и политических условиях, обеспечиваемых государственными или иными властными структурами. Согласно концепции общественного договора (Т. Гоббс, Ж.Ж. Руссо, Ш.Л. Монтескье и др.) государство призвано управлять обществом и служить инструментом, с помощью которого общество реализует себя [6]. Государству принадлежит определяющая роль в согласовании частных интересов, поэтому для обеспечения единства и жизнеспособности общества как единого целого государство должно представлять собой форму организации общества, оптимально согласующую государственные и частные интересы.

В экономической сфере государственные органы реализуют функции, содержание которых зависит от различных социально-экономических и политических условий. Основоположник экономической науки А. Смит ограничивал обязанности государства в экономической сфере охраной и защитой частной собственности и созданием и содержанием таких общественных учреждений и общественных работ, которые, будучи в самой высокой степени полезными для общества в целом, не могут, однако, своей прибылью возместить расходы отдельного человека или небольших групп [7].

Представитель институционального направления экономической теории Д. Норт рассматривает государство как естественную монополию, которая может гарантировать права собственности хозяйствующих субъектов при минимальных издержках. Норт предполагает, что основным мотивом для руководителей государства является сохранение монопольной власти для реализации собственных интересов путём максимизации связанных с властью доходов и привилегий. Отсюда вытекает интерес в реализации эффективных институтов, поскольку продуктивная экономика является устойчивым источником для государственной власти и доходов. Но сохранение власти требует принудительных платежей с граждан, которые ущемляют их права частной собственности. Взыскание принудительных платежей не только приносит доход, но и

требует издержек, поэтому государи будут предпочитать такие формы взыскания, которые приносят им максимальный доход. Как правило, самым дешевым и наиболее выгодным источником доходов является основание государственных и поддержка частных монополий, т.к. права собственности в таком случае концентрируются в одних руках.

В институциональной теории государство рассматривается как особый тип организации, которая отличается от других организаций, функционирующих в рыночной экономике, следующими характеристиками:

- государство обладает властью;
- для осуществления власти оно создает институты принуждения и наказания;
- государство персонифицируется как группа людей, принимающих решения от имени всего общества;
- хозяйствующий субъект в своей деятельности руководствуется принципом максимизации полезности, а лицо, принимающее решение от имени государства, мотивируется сложной системой предпочтений: политическими, социальными, индивидуального и группового влияния, инерцией, обеспеченности принимаемого решения институтами его реализации и пр.;
- ответственность государства за принимаемые решения слабо персонифицирована, т.к. лица, принимающие решения, несут солидарную ответственность, что порождает как круговую поруку, так и коллективную безответственность.

В институциональной теории институты понимаются как «правила игры», а организации – как «игроки». От других игроков – фирм и домохозяйств государство отличается тем, что оно не только должно подчиняться правилам, но и само формирует эти формальные правила игры. В экономической науке считается, что главными из правил экономической игры являются спецификация и защита прав собственности, т.к. само функционирование рыночной экономики можно представить как непрерывный добровольный обмен правами собственности. Эти правила настолько важны с точки зрения институциональной теории, что в рамках этой теории с их созданием связывается генезис государственной власти.

Любой обмен (правами собственности) «... предполагает наличие того или иного гаранта – лица, группы лиц или иного социального института, который выполнял бы роль субъекта, фиксирующего, признающего и защищающего перераспределенные между партнерами права собственности на предмет сделки» [2]. Таким гарантом соблюдения прав собственности и выступает государство. С точки зрения Д. Норта, «природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом». Иными словами, «... государство – особый вариант властных отношений, возникающих в результате передачи гражданами части прав по контролю за своей деятельностью...» [4].

Дискуссионным остаётся вопрос: обусловлен ли тип государственного устройства доминантой определенного типа собственности («государственность собственности»), или наоборот – тип государственного устройства порождает тип собственности («собственность государственности»)? Многие учёные считали трансформацию отношений собственности условием преобразования экономической системы государства.

Рыночная экономика с доминантной частной собственностью стала к началу XX века основой быстрого экономического и социального прогресса западноевропейских стран. С середины XX века и на Западе начинается рост государственной собственности, подкрепленный доминированием в экономической мысли кейнсианской и неокейнсианской теорий, предполагавших, что только государственная собственность может обеспечить сбалансированность экономики. Формировалась государственная собственность на Западе, главным образом, путем национализации или создания государственных предприятий, т.е. вытеснением или ограничением частной собственности.

На Востоке же роль общинно-государственных форм собственности была значительна, а основную роль в развитии государственной собственности играла не национализация, а новое строительство, хотя в отдельных странах доля национализируемых предприятий в государственной собственности была достаточно велика. В связи со становлением государственного капитализма и проведением социальных реформ, а также изменением характера участия в международном разделении труда во второй половине XX в. на Востоке резко ускорилось развитие капитализма. С точки зрения классической экономической теории, капитализм в этот период проходил фазу экстенсивного индустриального развития, что, казалось бы, создавало огромные возможности для расширения частной собственности. Однако здесь происходят три одновременных процесса – разложение и ликвидация сохраняющихся традиционных форм собственности, становление частной собственности и диверсификация форм собственности. Получила развитие смешанная форма собственности, преимущественно в сфере производства потребительских товаров. Распространилась кооперативная собственность, став комплексной. Частная собственность сохраняется в традиционной форме самостоятельно занятых — ремесленники, водоносы, прачки, писцы, цирюльники и пр., деятельность которых регулируется неформальными общественными институтами, поэтому эта форма собственности, в отличие от Запада, меняется очень медленно.

На сегодняшний день в развитых странах государственная собственность развивается главным образом в тех сферах и отраслях, где либо мала норма прибыли, либо высока скорость оборота капитала. Это такие отрасли как энергетика, связь, транспорт, а также охрана окружающей среды, образование и здравоохранение. Наличие государственной формы собственности в рыночном хозяйстве вызвано не столько стремлением получить прибыль, хотя это тоже важно, сколько необходимостью решения общественных задач.

Анализ процессов эволюции института собственности показывает, что собственность и государство тесно взаимосвязаны, причем не только экономически (от типа собственности зависит макроэкономическая эффективность), но и этически (доминанта частной или публичных форм собственности оказывает непосредственное влияние на менталитет). В сфере собственности в наши дни происходят качественные изменения. Перераспределение объектов собственности не ограничивается рамками национальной экономики, в нем участвуют субъекты мирового рынка – транснациональные компании (ТНК), ставшие ведущими игроками мирового экономического пространства. Многие из них обладают экономическим потенциалом порою большим, чем некоторые государства. Объекты собственности ТНК размещены по всему земному шару, а права собственности на них распределены между сотнями активных и десятками тысяч пассивных собственников. К активным относятся не только крупнейшие частные акционеры, но и менеджеры (в неоинституционализме управление рассматривается как важный элемент пучка прав собственности), а также государство и другие организации (корпорации, банки и т. п.).

Эти изменения в частной форме собственности происходят во взаимосвязи с усилением роли государства в экономике, которая проявляется в увеличении доли государства в перераспределении ВВП (с 15–25% в начале XX века до 35–55% в конце [5]), что означает право государства на распоряжение третьей частью производимых в стране благ. И по отношению к субъектам частной собственности государство контролирует всё большую часть их прав, устанавливая социальные, экологические, культурные и т. п. ограничения. Эти изменения позволяют говорить о тенденции возрастания государственного управления в функционировании института собственности и постепенной передаче части прав от частного собственника государству как выразителю общественных интересов.

Российская приватизация обеспечила рассредоточение акционерного капитала предприятий среди миллионов мелких и мельчайших собственников. Но сразу же после завершения ваучерного этапа на стадии денежной приватизации началась активная консолидация собственности, и Россия очень быстро перешла от дисперсной структуры частной собственности к высококонцентрированной. По имеющимся оценкам, в настоящее время доля крупнейших акционеров в капитале российских промышленных предприятий составляет в среднем 35–40% [1]. Причем эти оценки ещё занижены из-за отсутствия данных по реальной структуре собственности. На долю 23 крупнейших собственников России приходится около 36% совокупного объема продаж и 38% всех работающих в стране [8].

В крупнейших и наиболее успешных российских компаниях, ставших полноправными субъектами мирового рынка, структура собственности характеризуется специфической и во многом уникальной для мировой экономики особенностью. В большинстве стран мира основой таких компаний служит институт семьи, который обеспечивает субъектную устойчивость собственности. Российские же компании, возникшие в результате ускоренного перераспределения объектов собственности в процессе приватизации, в своей основе имеют команду из нескольких человек, связанных между собой неформальными отношениями, что создаёт условия для дальнейшей концентрации собственности и реализации интересов аффилированных с государственными органами групп путём основания государственных и поддержки частных монополий.

Под воздействием этих условий в настоящее время в российской экономике формируются крупные государственные корпорации, прежде всего, в сфере добычи и переработки углеводородов, а также в других стратегически важных отраслях экономики: черной и цветной металлургии, транспортном машиностроении, энергетике, энергомашиностроении, отрасли стройматериалов, химии, финансовой сфере.

В 2007 г. МЭРТ подготовило проект развития экономики, согласно которому предполагается увеличить ВВП на 6,4% и до 7% в год благодаря инвестициям в высокотехнологичные отрасли, в которых государство уже выстроило или планирует выстроить крупные холдинги под своим контролем. Сделана ставка на инновационную активность государственных корпораций, а не частного бизнеса.

Государственное воздействие на институт собственности до последнего времени не распространялось на те сферы, в которых не создаются материальные и культурные блага, но обращаются значительные ресурсы – в «фиктивной» или «виртуальной» экономиках. Но после финансового кризиса 2007 г. в мировой экономике зафиксирована новая тенденция: государственная собственность увеличивается за счёт финансового сектора. В течение 2007 г. Федеральная резервная система США, центральные банки Британии, Канады, Австралии понижали процентные ставки, осуществляя масштабные интервенции (которые к декабрю стали координированными), направленные на сохранение ликвидности в мировой финансовой системе. Правительства развивающихся стран стали активно использовать суверенные инвестиционные фонды (СИФы) для увеличения объектов государственной собственности. Суверенные инвестиционные фонды появились еще в 50-х годах в основном за счет экспорта сырья, и целью их создания было сохранять текущие доходы для будущих поколений. К осени 2007 года суммарный капитал СИФов достиг 2,7–3 трлн. долларов: суверенный фонд эмирата Абу-Даби составил 1,3 трлн. долларов, Сингапур – 480 млрд., Норвегии – 315 млрд., Кувейта – 250 млрд., России – почти 160 млрд. долларов.

По оценкам Международного валютного фонда, сегодня финансовые активы правительств (как валютные резервы, так и инвестиционные фонды) составляют лишь около 10% от активов в управлении инвесторов развитых экономик (53 трлн. долларов). Однако при сохранении нынешних тенденций (для 16 крупнейших фондов ежегодный рост в среднем составил 19,8%) активы национальных государств (в основном развивающихся стран) будут расти на 800–900 млрд. долларов в год.

Таким образом, эволюция института собственности происходит на фоне общемировой тенденции возрастания роли государства в экономике. Российская экономика интегрирована в глобальную экономику,

национальный рынок и механизмы государственного регулирования института собственности трансформируются в новое качество, которое требует теоретического осмысления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики // Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. №1 (22), 2005.
2. Капелюшников Р.И. Теория трансакционных издержек. // Московский либертариум [Электронный ресурс]: Библиотека Либертариума. – <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>
3. Кашанина Т.В. Происхождение государства и права. Уч. пособие. М.: Высшая школа, 2004.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики /Д. Норт; [пер с англ.: А.Н. Нестеренко]. М.: Начала, 1997.
5. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. М., 2003.
6. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. Трактаты. М., 1998.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Ось-89, 1997 <http://www.ek-lit.agava.ru/smitsod.htm>
8. www.nkj.ru/articles/9018

КУЗНЕЦОВА Е.Л.

ЭВОЛЮЦИЯ ПАРАДИГМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Кузнецова Е.Л., Кубанский госуниверситет, г. Краснодар, доцент, к.э.н.,
e-mail: Kuz_Elen@mail.ru

Статья посвящена проблемам формирования социально-экономической политики государства; автор останавливается на проблеме формирования и развития парадигмы социально-экономической политики в экономической науке; выделяет современные подходы к этой проблеме.

Ключевые слова: *парадигма; социально-экономическая политика; либеральный; административный; субъекты хозяйствования; система; трансформация*

Коды классификатора JEL: A11, B41.

Этап экономического развития, проходимый Россией с конца XX века и начала XXI века, поставил много неоднозначных вопросов и задач перед общественными науками в целом, а в особенности перед экономической наукой. Объясняется это остротой социальных и экономических проблем, которые страна решает до сих пор.

Наиболее важной стороной в этом процессе, конечно же, выступает субъектно-объектная сущность социально-экономической политики, так как действия государства иницируются, планируются и реализуются не абстрактными субстанциями, а конкретными субъектами. Эти действия всегда мотивированы определенными интересами этих субъектов. Интересы субъектов представляют собой систему отношений, без которых поставленная цель не может быть достигнута.

Объектная сторона социально-экономической политики, на первый взгляд, понятна – это то, на что она направлена. Но сложность взаимоотношений субъектов разных уровней всей экономической системы отражается, прежде всего, на трудностях разграничения мер воздействия и самой возможности воздействия на объект со стороны субъектов.

Место, роль, функции, масштабность задач, которые возникают перед государством в экономической сфере с усложнением общественной жизни, с влиянием научно-технического прогресса значительно изменились со времен классического капитализма и до современных дней.

На фоне этих изменений постоянно происходит и иное толкование в научном сообществе понимания социально-экономической политики, какие-то положения отрицаются, какие-то уточняются и расширяются. Объективная действительность вносит в этот процесс свои коррективы и расставляет свои акценты.

Используя периодизацию описания различных этапов научного знания, применяемую в философии, при формировании парадигмы [10, с. 477], выделим 2-а этапа в понимании сущности понятия «социально-экономическая политика» в экономической науке: допарадигмальный и парадигмальный.

1. Допарадигмальный.

Некоторые подходы к рассмотрению выше обозначенной проблемы можно наблюдать уже у меркантилистов, когда они пытаются сформулировать основные принципы экономической политики государства в виде протекционизма и фритредерства.

Классическая школа затрагивает проблему формирования экономической политики государства не прямым образом, а косвенно, если условно к этому отнести теорию общественного разделения труда, далее – теорию абсолютных преимуществ и теорию сравнительных преимуществ (А. Смит; Д. Рикардо); а из них вывести теорию международного разделения труда и формирование системы международных экономических отношений, позволяющие разным странам получать выгоду от неодинаковой наделённости факторами производства. Соответственно, государство присутствует в этих процессах, так как именно оно наделено правомочием проводить определенные налоговую и таможенную политику, решать собственные экономические интересы в тех или иных странах.

Мелкобуржуазная политическая экономия в лице С. де Сисмонди, критикуя капитализм, выявляя его противоречия, приходит к выводу, что «государство должно стремиться к такому порядку, который обеспечил бы и бедному, и богатому довольство, радость и покой».

Марксизм разделил понимание социально-экономической политики в зависимости от того, о каком государстве идет речь: буржуазном или социалистическом (коммунистическом); во имя чьих интересов оно (государство) предпринимает какие-то шаги и добивается определенных результатов; какие отношения собственности господствуют и кому принадлежит результат от использования этой собственности.

II. Парадигмальный.

Неоклассическое направление основывается на возможностях саморегулирования рыночной экономики и на вспомогательной роли государства, которое активизируется в условиях кризисов, социальных конфликтов, но развитие социальной ответственности государства и усложнение рыночных связей обусловило расслоение данного направления на сторонников умеренного регулирования (А. Пигу; Дж. Б. Кларк) и сторонников радикального либерализма (неолиберализма) (Ф. Хаек; Л. Мизес и др.)

Дж. Б. Кларк, объясняя движение экономики через постоянное нарушение и восстановление равновесия, отстаивает идею роста общественного благосостояния. Методология экономического анализа Кларка формировалась в период значительного влияния социалистических идей в обществе. Основную проблему современного ему общества он видел в том, что «право нынешней социальной системы на существование вообще зависит от ее справедливости» [4, с. 11-12].

Анализируя проблему благосостояния, А. Пигу выходит на толкование «увеличение доли достоящего неимущим реального дохода» [7 с. 155]. Т.е. предполагается проведение государственной политики, направленной на более равномерное распределение доходов, что вызовет рост благосостояния общества. Благодаря таким шагам государство способно увеличивать свои расходы на поддержание системы образования, медицинское обслуживание, социальную помощь бедному населению.

А. Пигу видит возможность государственного участия в хозяйственной деятельности через механизм государственных инвестиций, такую активную роль государства он обозначил одним из первых – «...не будет ли лучше (при прочих равных условиях) для правительственных органов взять на себя использование определенных видов капитальных затрат, вместо того чтобы контролировать их использование частным сектором?» [4, с. 457-458].

Сторонники радикального либерализма (неолиберализма) последовательно отстаивали принцип невмешательства государства в хозяйственную жизнь: «... рынок – это единственно доступный способ получить информацию, позволяющую индивидам судить о сравнительных преимуществах того или иного употребления ресурсов...». Информацию о рынке «...невозможно собрать вместе и вручить властям, вменив им в обязанность создание продуманного порядка...» [11, с. 136].

Они же допускали государство только в те сферы, где рынок не в состоянии обеспечить производство необходимых товаров и услуг (общественные, социальные блага и услуги – страхование от безработицы; пенсионное обеспечение, просвещение), а также оставляя за государством возможность создавать ту среду, без которой эффективно функционировать не смогут частные предприятия и сам рынок, это, прежде всего, законодательная деятельность государственных структур.

Стратегические ориентиры социально-экономической политики представители неоклассического направления связывали с позицией среднего класса, улучшение или ухудшение положения которого приводит к изменению предлагаемых ими мер.

«Дирижистское» или кейнсианское направление оценивает государство как активного участника хозяйственной жизни и обосновывает развернутую концепцию активной государственной социально-экономической политики. Теория Дж. М. Кейнса в совсем ином ракурсе рассматривала место, роль и задачи государственного регулирования экономики в принципиально изменившихся экономических и социальных условиях.

Как известно, основной объект государственного регулирования Дж. М. Кейнс видел в эффективном спросе в целом и важном его компоненте – инвестициях.

По мнению Дж. М. Кейнса, «...достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение полной занятости, хотя это не должно исключать всякого рода компромиссы и способы сотрудничества государства с частной инициативой... Не собственность на орудия производства существенна для государства... Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества...» [3, с. 346].

Государство у Дж. М. Кейнса – главный стратегический инвестор и обладатель самых больших финансовых резервов. Действия государства, по мнению Дж. М. Кейнса, касаются определенной денежно-кредитной политики; регулирования государственных расходов, перераспределения доходов и взвешенного протекционизма.

Последователи Дж. М. Кейнса, анализируя провалы рынка, особо выделяют социальную неустойчивость рыночного механизма, также неспособного в социальной сфере самостоятельно путем саморегулирования решать важнейшие социальные проблемы и снимать социальные противоречия. Их вывод сводится к следующему: государство может и должно вмешиваться в экономику, преследуя цель – достижение большей справедливости. Государственный сектор, всячески способствуя экономическому росту, одновременно должен «ослаблять его пагубное социальное воздействие» [12, с. 263].

Для дирижизма характерна политика поддержки социальной сферы в целях активизации хозяйственной жизни.

Современный либерализм, прежде всего, в лице В. Ойкена видит задачу экономической теории в познании конкретных хозяйственных порядков, который «заключается в совокупности тех устойчивых форм, в которых ежедневно протекает экономический процесс» [5, с. 72].

Если раскрывать содержание социально-экономической политики через ее задачи, то, по мнению В. Ойкена, «важнейшая задача состоит в том, чтобы этой индустриализованной экономике с глубоким разделением труда дать дееспособный и достойный человека порядок хозяйства, который мог бы существовать долго» [5, с. 302]. Современное общество, с точки зрения В. Ойкена не может «создать пригодный хозяйственный порядок и, следовательно, нуждается в определенных принципах порядка, или хозяйственной конституции» [5, с. 303-304].

Для В. Ойкена определенные принципы порядка связаны, прежде всего, с созданием конкурентного порядка, который в свою очередь и должен стать основной целью государственной политики. При чем, эти принципы он делит на конституирующие и регулирующие. Говоря о принципах экономического порядка, В. Ойкен выделяет и особую роль государства в этом процессе. В этом вопросе В. Ойкен стоит на совершенно иных позициях, чем Дж. М. Кейнс и его последователи: «...политико-экономическая деятельность государства должна быть направлена на создание форм экономического порядка, а не на регулирование экономического порядка» [6, с. 429].

Институциональное направление. Его отношение к социально-экономической политике определяется учетом различных обратных связей между социальными, психологическими, правовыми аспектами общественной жизни и хозяйственным процессом. Институционализм исходит из принципа упорядочивания любой экономической системы с помощью правовых норм, контрактов, статусов и форм поведения ее субъектов.

По мнению представителей институционализма, государственное регулирование рыночного механизма обусловлена необходимостью установления социального контроля над бизнесом через систему институтов: у Т. Веблена это больше психологическая сторона контроля; у Дж. Коммонса это разрешение различных конфликтов в экономической сфере через правовое регулирование под контролем государства; у У. Митчелла это институт социального страхования и социальных гарантий.

Дж. Гэлбрейт, анализируя проблемы современного ему общества, выявляя его противоречия и недостатки, приходит к выводу о том, что необходимо проведение поэтапных реформ под управляющим началом государства, а планирующая система в этом процессе должна «не определять интересы общества, а служить им» [2, с. 281].

Как было отмечено выше, В. Ойкен в своем исследовании обозначил проблему экономического конституирующего порядка, а его последователь – Дж. Бьюкенен, целью своего анализа делает целостную систему конституции экономической политики, выделяя при этом две основных сущностных характеристики экономической политики – властное принуждение и свободный обмен.

Эволюционное направление оценивает социально-экономическую политику под углом зрения 2-х научных проблем:

- структура эволюционного процесса и взаимосвязь его этапов (трансформационный кризис; инновационное развитие), для каждого этапа необходимо выбирать собственную стратегию и собственные инструменты политики.
- проблема структуры развивающихся экономических систем (ядро развития; полупериферия; периферия) (Ф. Перру; И. Валлерстайн; Э. де Сото).

Ф. Перру относят также к представителям концепции трансформации (теории нового индустриального общества), в его понимании особое значение приобретают последствия влияния организаций и институтов на экономическую жизнь. По его мнению, регулирования общественной жизни, а значит, и экономической сферы, невозможно без государства.

Те выводы, которые Э. де Сото делает по отношению к странам «третьего мира» не потеряли прикладного значения для стран, стоящих на другом уровне экономического развития или проходящие процесс трансформации своей экономической системы. Выявляя особенности теневого (нелегального) бизнеса он приходит к выводу о том, что причиной ее является нерациональный правовой режим, а это не что иное, как нерациональность власти (в лице правительства).

Внутренняя среда нелегального сектора демонстрирует высокий уровень организации, наличие «кодекса корпоративного поведения», внутренние правила поведения и заключения контрактов, чем еще раз подтверждается ее достаточно институциональное содержание и структура. Э. де Сото приходит к удивительному выводу о том, что в мире нелегальной экономики и нелегальных отношений господствует больший порядок, более эффективные правовые нормы, чем те, которые регулируют легальные экономические и правовые отношения. Значит, складывается достаточно парадоксальная ситуация, которая демонстрирует

неэффективность и нерациональность официальной власти, ее неспособность формировать такое правовое поле, в котором бизнес способен функционировать в понятных и принимаемых им условиях. Тем самым, подчеркивается откровенная слабость и неостребованность проводимой социально-экономической политики.

Э. де Сото заключает, что главная функция правительства сводится к перераспределению доходов, и оно никоим образом не занимается созданием нового богатства, а «развитие возможно лишь в том случае, если действенные правовые институты достигаемы для каждого гражданина» [8, с. 233.].

В другой своей работе Э. де Сото, формулирует, на наш взгляд, непререкаемое требование к качеству, если так можно выразиться, и институциональному оформлению политики государства – «...правовые институты имеют будущее и право на выживание, только если они отвечают общественным нуждам» [9, с. 153].

Мир-системный анализ И. Валлерстайна позволил развить идеи его предшественника – А. Г. Франка, он предлагает в мировой системе взаимоотношений разделять мировые империи и мировые экономические системы. Подходя к пониманию современного капитализма, И. Валлерстайн делит мировую систему на три части: ядро; полупериферия; периферия.

В системе отношений между этими уровнями сформировался определенный тип социально-экономической политики: целенаправленное использование в своих интересах возможностей других государств и территорий, с одной стороны, и полное нежелание допустить возможность реализации странами полупериферии и периферии национальных экономических интересов за пределами своих границ, с другой стороны.

Научное внимание к социально-экономической политике усиливается, как правило, в условиях социально-экономических преобразований, когда стратегии и инструменты данной политики наиболее востребованы. Вместе с тем в периоды трансформаций происходит наиболее существенная переоценка господствующих ранее научных подходов к социально-экономической политике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бьюкенен Дж. М. Сочинения / Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М., 1997.
2. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1975.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2002.
4. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000.
5. Ойкен В. Основы национальной экономики. М., 1996.
6. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т.1,2. М., 1985.
8. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995.
9. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.
10. Философский энциклопедический словарь / Под ред. И.Т. Фролова. М., 1983.
11. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
12. Brand H. The Sour Fruits of Reaganomics // Dissent. 1986. Summer. P. 263.

АГАМАЛЬЯНЦ А.П.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Агамальянц А.П., Северо-Кавказская академия государственной службы, аспирант,
преподаватель кафедры экономической теории и предпринимательства,
e-mail: jaropolk@mail.ru*

В статье рассматривается потенциал современного социально-экономического прогнозирования и его необходимость для оптимизации текущего и перспективного планирования и регулирования национальной экономики.

Ключевые слова: *социально-экономическое прогнозирование; планирование; государственное регулирование; экономика*

Коды классификатора JEL: E17, R38

В условиях современной российской экономики, особенно в последние годы, особенно явно стала видна необходимость в развитой системе прогнозирования социально-экономических процессов. Как известно, любое управленческое решение, особенно в сфере экономики, имеет определенные социальные последствия и во многом от степени проработанности прогноза и плана, на основе которых принимается решение, зависит, негативный или позитивный характер будут иметь эти последствия. Для того же, чтобы формировать эффективную стратегию и предвидеть возможные альтернативы развития экономики страны,

ее регионов, а также различных предприятий и организаций, необходимо доскональное изучение теоретических и методологических основ планирования и прогнозирования, их организационных аспектов. Также, помимо освоения фундаментальных знаний в этих отраслях, следует уделять пристальное внимание новым подходам, которые появляются в силу развития экономических и социальных отношений.

В современной науке прогнозом называют научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления [6]. Соответственно, социально-экономическое прогнозирование можно определить как процесс разработки социально-экономических прогнозов, основой которых служат научные методы познания экономических и социальных явлений, а при составлении используется вся совокупность методов, способов и средств экономической прогностики.

Прогнозирование вполне может быть соотнесено с таким, более широким, понятием, как предвидение, которое заключается в опережении отражения действительности. Научной основой его служит познание не только законов экономики, но и законов природы, общества, мышления. Помимо прогнозирования, различают следующие формы предвидения, зависящие от степени конкретности и характера воздействия на ход исследуемых процессов: гипотеза и планирование.

Мы будем придерживаться точки зрения, что гипотеза характеризует научное предвидение, исходя из общей теории, то есть, ее исходную базу составляют теория и открытые на ее основе закономерности и возможные причинно-следственные связи функционирования и развития исследуемых объектов. На этом уровне дается качественная их характеристика, выражающая общие закономерности поведения. В сравнении с гипотезой, прогноз имеет гораздо большую определенность и достоверность.

«Планирование представляет собой процесс научного обоснования целей, приоритетов, определения путей и средств их достижения. На практике оно реализуется посредством разработки планов. Его отличительной чертой является конкретность показателей, их определенность по времени и количеству.

План – это документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения» [5].

Основываясь на подобном разделении, можно сказать, что основной задачей экономического прогнозирования является, выяснение перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, а также оптимизация, на основе составленного прогноза, текущего и перспективного планирования и регулирования экономики.

Фактически, систематизированное научно обоснованное прогнозирование развития социально-экономических процессов, базирующееся на специализированных методах осуществляется с первой половины 50-х годов XX века, хотя, несомненно, некоторые методики прогнозирования были известны и в более раннее время. К ним можно отнести такие методики как логический анализ и аналогия, экстраполяция тенденций, опрос мнения специалистов и ученых.

В развитии современной методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки отечественных и зарубежных ученых А.Г. Аганбегяна, И.В. Бестужева-Лады, Л.Клейна, В. Гольдберга. В работах этих ученых рассматривается значение, сущность и функции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации экономического прогнозирования, показываются особенности научного прогнозирования. Развитие работ, освещающих вопросы прогнозирования, осуществляются по таким основным направлениям: углубление теоретических и прикладных разработок нескольких групп методик, отвечающих требованиям разных объектов и разных видов работ по прогнозированию; разработка и реализация на практике специальных способов и процедур использования различных методических приемов в ходе конкретного прогнозного исследования; поиск путей и способов алгоритмизации методик прогнозирования и реализация их с использованием ЭВМ [2].

Также, не следует забывать, что ученые России и в уже относительно отдаленном прошлом обогатили мировую науку оригинальными разработками, непосредственно оказавшими влияния на становление и развитие методологии прогнозирования и планирования. В.К. Дмитриев (1868–1913) построил модель полных народнохозяйственных затрат труда и сбалансированности цен в виде системы линейных уравнений с технологическими коэффициентами. Е.Е. Слуцкий (1880–1948) разработал «теорию сбалансированности бюджета потребителя». А.А. Чупров (1874–1926) внес значительный вклад в теорию корреляционного анализа экономических явлений. Н.Д. Кондратьев (1892–1938) – автор концепции больших циклов конъюнктуры (или «длинных волн») периодичностью 40–60 лет. Его учение продолжил В.В. Леонтьев – признанный лидер в теории и методологии построения межотраслевых моделей. Большое значение имела разработка Г.А. Фельдманом (1884–1958) математических моделей экономического роста. В 1938–1939 гг. ленинградский математик Л.В. Конторович (1912–1986) сформулировал новый класс условно-экстремальных задач с ограничениями в виде неравенства и предложил методы их решения. Эта новая область науки получила название «линейного программирования». В 1939 г. В.В. Новожилов (1892–1970) сформулировал задачу оптимального народнохозяйственного плана (на минимум трудовых затрат), принципы соизмерения затрат и результатов труда при оптимальном планировании.

Именно Россия является родиной теории оптимального планирования. Значительную роль в этом направлении исследований сыграли академики В.С. Немчинов, Н.П. Федоренко, Л.В. Конторович, еще в 30-е гг. XX в. разработавшим локальные оптимизационные модели и соответствующий математический аппарат. Показательным примером является то, что данные модели получили высокую оценку и широкое применение в США – бесспорном лидере Западного мира в сфере прогнозирования.

Прогнозирование и планирование не являются, вопреки сложившемуся в последние годы общественному мнению, специфическими атрибутами социалистической экономики. История свидетельствует, что прогнозирование как таковое возникло много столетий назад, в той или иной форме применяясь и в античные времена, и в Средние века, и в Новое время. Так, первая в мире модель народного хозяйства была создана французом Ф. Кенэ (1694–1774). Хотя, конечно же, совершенство планирования и управления на основе плана был достигнут только при капитализме.

План как система экономических мероприятий в хозяйстве (крупном или мелком) возник вместе с появлением разделения и кооперации труда и служит программой хозяйствования в определенный временной период. При углублении разделения общественного труда появляется необходимость установления и поддержания пропорций. Плановость как общественная категория возникает по мере становления общественно-государственной, муниципальной собственности. Экономическая мысль в поисках путей становления системы планирования претерпевала колебания, вступала в противоборство, допуская ошибки и извываясь от них под влиянием реальных явлений хозяйственной жизни [5].

В системе государственного прогнозирования, сложившейся в России, до недавнего времени главным звеном являлись краткосрочные прогнозы, которые предназначаются, прежде всего, для разработки федерального бюджета на ближайший год, так как его доходы во многом зависят от состояния производства, а расходы – от состояния бюджетной сферы регионов. Лишь сравнительно недавно стали использоваться среднесрочные прогнозы для расчета бюджетирования и долгосрочные для планирования эффективности реализации федеральных программ. Целью среднесрочного и долгосрочного прогнозов является выявление возможных структурных сдвигов в хозяйстве регионов и связанных с этим качественных изменений социально-экономической ситуации на региональном уровне.

Для выполнения поставленных задач представляется целесообразным воссоздание органов планирования на федеральном и региональном уровнях, а также принятие общей, обязательной для всех регионов, унифицированной процедуры составления территориальных планов и последующей их интеграции в федеральный план развития национальной экономики. Несмотря на то, что такая система напоминает сложившуюся к концу 80-х годов в СССР директивно-командную во главе с Госпланом, ее единая информационно-правовая форма функционирования в рамках индикативного планирования как механизма координации интересов и действий государственных и негосударственных субъектов управления экономикой должна стать основой качественно нового института госрегулирования [1].

В современной практике государственного прогнозирования территориальный разрез макроэкономических показателей базируется на использовании данных о действующей территориальной отраслевой структуре и экспертных оценках ее изменения в прогнозируемом периоде, а также на предложениях субъектов Федерации, в определенной мере учитывающих возможность и интересы территорий. Анализ различных показателей, определенных «сверху» и «снизу», помогает выработать компромиссный вариант, отвечающий как федеральным, так и региональным интересам.

Необходимость прогнозирования социального развития обусловлена решением проблем повышения уровня жизни населения, обеспечения рациональной занятости, развития социально-культурного комплекса (жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и культуры), поддержки низкодходных и слабозащищенных слоев населения, улучшения экологии населенных мест. Эти проблемы должны решаться главным образом на региональном уровне. Однако существенное влияние на ход их решения оказывают федеральные органы – не только посредством реализации федеральных целевых программ социального характера, но и в результате проведения определенной отраслевой и инвестиционной политики, выделения трансфертов и целевых субсидий регионам.

Основой территориального прогноза являются прогнозы, разрабатываемые каждым субъектом Российской Федерации. На федеральном уровне должны проводиться проверка реалистичности этих материалов, их обобщение и сопоставление с показателями централизованного макроэкономического прогноза, а при необходимости – корректировка макроэкономических показателей.

В настоящее время применяемые методы и модели построения прогнозов обладают большой погрешностью или, иными словами, низким уровнем горизонта прогнозирования. Прежде всего, это обусловлено отсутствием «обратной» связи между федеральным и территориальным уровнями, недостатком достоверных статистических данных даже при территориальном прогнозировании. Кроме того, существует потребность в разработке новых нелинейных социально-экономических моделей, способных адекватно описать процессы, протекающие в российской экономике и социальной среде.

На сегодняшний день государственное регулирование российской экономики основывается на двух основных вариантах прогноза социально-экономического развития – инерционном и инновационном, основанных на прогнозных оценках мировых цен на нефть (умеренное снижение средней цены на нефть «Urals» с 92 долл. США за баррель в 2008 году до 72 долл. в 2011 г.). Различия между вариантами объясняются, прежде всего: изменением динамики конкурентоспособности российского бизнеса, эффективностью реализации правительственных мер по усилению инновационного характера российской экономики и ее диверсификации, а также уровнем поддержки социального развития. Несомненным достоинством, на наш взгляд, является то, что второй вариант прогноза предлагается в качестве основного для разработки параметров федерального бюджета на 2009–2011 гг.

Инерционный вариант отражает развитие российской экономики в условиях сохранения инфраструктурных ограничений, замедления роста экспорта углеводородов при относительном ухудшении конкурен-

тоспособности отечественной продукции, что проявляется в торможении инвестиционной активности и относительно более высоком вкладе импорта в удовлетворение внутреннего спроса. Темпы роста ВВП снижаются с 8,1% в 2007 году до 5,0-5,4% в 2010-2011 годах.

Инновационный вариант предполагает уже в 2009-2011 годах реализацию мероприятий по переходу на инновационную модель развития и ориентируется на относительное улучшение конкурентоспособности российского бизнеса, сохранение высокой инвестиционной активности и осуществление ряда крупных инфраструктурных проектов, устойчивое развитие банковской системы и повышение ее вклада в рост экономики. Инновационный вариант выступает как инвестиционно-ориентированный вариант экономического роста, характеризующийся более высокой нормой накопления.

Реализация инновационного варианта развития при тех же внешнеэкономических условиях, что и в первом варианте, позволяет сохранить средние темпы роста ВВП в этом периоде на уровне 6,5 процентов.

В инновационном варианте предусматривается увеличение затрат на НИОКР, образование и здравоохранение, более динамичный рост пенсий, что станет одним из определяющих факторов перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития и достижения целей, определенных проектом концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [7].

Фактически, ориентация на инновационный путь развития российской экономики обозначена и в самой Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, разработанной в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации 21 июля 2006 г.

Согласно Концепции «стратегической целью является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015-2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП» [4]. Для достижения этих целей необходим переход российской экономики «от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и, на этой основе, задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния. Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, наряду со значительным повышением эффективности использования природных ресурсов и производственного капитала. Источником высоких доходов становится не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов и мировой конъюнктуры, но и производство новых идей, технологий и социальных инноваций» [4].

Таким образом, можно сказать, что под инновационным социально-ориентированным направлением развития России подразумевается, прежде всего, многополярное развитие территории страны и создание новых региональных и межрегиональных зон с опережающим развитием. В силу этого, конфигурация пространственного развития станет более разнообразной, свободной от жесткой привязанности к сложившимся на сегодня финансовым и, в особенности, энерго-сырьевым зонам развития; и, несомненно, появятся новые центры инновационного роста, которые будут опираться в своем развитии на концентрацию человеческого и технологического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алдохин Д.В. Прогнозирование развития экономики региона как важнейший этап индикативного планирования. <http://www.rusnauka.com>
2. Горелов С. Математические методы в прогнозировании. М.: Прогресс, 1993.
3. Городилин Д.Ю. Методы анализа и прогнозирования в системе управления субъектом экономики. Поволжский гуманитарный журнал (электронный научный журнал) <http://journal.seun.ru>, №3, 2003
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва, март, 2008 г.
5. Прогнозирование и планирование экономики. Под общ. ред. Кандауровой Г.А., Борисевича В.И., Мн.: Современная школа, 2005.
6. Лузиков О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т. 2000.
7. Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов. Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва, май, 2008 г.

МЕСТО И РОЛЬ МОНОПОЛИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Алиева А.В., НОУ ВПО «Институт Дружбы народов Кавказа», кафедра «Философских и социально-политических дисциплин», доцент, кандидат исторических наук,
e-mail: anz7426@yandex.ru

В статье автор рассматривает одну из серьезных проблем переходной экономики России – проблему монополизма. Так как с начала 90-х гг. эта проблема остро встала перед Россией и без принятия твердых и последовательных мер в ее решении, невозможно надеяться на успех экономической реформы и переход к рыночной экономике.

Ключевые слова: монополизм; монопольная прибыль; рынок монополии; рынок олигополии; рынок монополистической конкуренции

Коды классификатора JEL: D 42, L 12

Монополизм представляет собой серьезную проблему переходной экономики. С начала 90-х годов эта проблема остро встала перед Россией: без принятия твердых и последовательных мер против монополизма нельзя надеяться на успех экономической реформы и переход к рыночной экономике. Успех экономических преобразований в немалой степени зависит от взвешенной, выверенной системы регулирования государством монопольных процессов и конкурентных отношений. В нашей стране, промышленности которой в наследство от командно-административной системы бывшего СССР достался целый комплекс гигантско-монополистов, особенно важной становится проблема демополизации экономики и недопущения усиления роли уже действующих на рынке монополий.

Как экономическое явление монополии были известны давно. Они существовали и в древнем мире, и при феодализме, причем выражали обладание каким-либо исключительным экономическим преимуществом в данной системе хозяйствования. Но в те времена они были не типичным явлением, а просто исключением. В XX столетии они получили широкое распространение. С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями и аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий [2].

Монополии [9] – крупные хозяйственные объединения (картели, синдикаты, тресты, концерны и так далее), находящиеся в частной собственности (индивидуальной, групповой или акционерной) и осуществляющие контроль над отраслями, рынками и экономикой на основе высокой степени концентрации производства и капитала с целью установления монопольных цен и извлечения монопольных прибылей. Господство в экономике служит основой того влияния, которое монополии оказывают на все сферы жизни страны [4].

Монополия как тип структуры рынка обладает следующими особенностями:

- на рынке присутствует только одна фирма и множество покупателей её продукции;
- нет товаров, могущих служить конкурентами тем, которые предлагает эта фирма;
- полный контроль монополиста над ценой товара и объемом продаж;
- наличие определенных преград для вхождения на рынок других фирм.

Следовательно, возникновение монополий – исторически неизбежный экономический процесс, обусловленный развитием концентрации производства и научно-техническим прогрессом. Поэтому необходимо понять, что, несмотря на те негативные явления, которые появляются с возникновением монополий и против которых направлены антимонопольные законы во многих странах, монополии прочно вошли в экономику.

Проблемы демополизации хозяйственной жизни, конкуренция на товарных рынках привлекают сегодня пристальное внимание не только специалистов, но и широких слоев населения. Отношения общественности и государства к различным формам монополий всегда двойственно вследствие противоречивой роли монополий в экономике. Монополии ограничивают выпуск продукции и устанавливают более высокие цены в силу своего монопольного положения на рынке, что вызывает нерациональное распределение ресурсов и обуславливает усиление неравенства доходов.

Доминирование на рынке дает возможность устанавливать монопольные цены и получать монопольную прибыль. По монопольно высоким ценам монополии реализуют свои товары, а по монопольно низким покупают нужные товары.

Предприятие может выпускать как один вид продукции, так и много ее видов, но в любом случае оно будет считаться занимающим монопольное положение только по тому виду продукции, для которого полностью отсутствуют производители-конкуренты [7].

Поскольку фирма-монополист, так же как и любая другая фирма, стремится к получению высокой прибыли, в ходе принятия решения о цене продажи она учитывает рыночный спрос и свои издержки. Так как монополист сам определяет рыночную цену, он не может осознанно вести себя как совершенный конкурент и принимать цену как неизменную. Вместо этого он принимает в качестве неизменной всю убывающую рыночную кривую спроса. Иными словами, монополист не подстраивается под условия равновесия,

рождающиеся на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения. Совсем наоборот, монополист формирует рыночное равновесие сам. Он делает это, выбирая то соотношение цены и величины производства, которое может принести ему наибольшую прибыль при его уровне затрат на производство.

Монопольная цена – особый вид рыночной цены, устанавливающейся под влиянием не только спроса и предложения, но и господства монополистов на рынке данного товара [8]. Монопольная цена выше той, которая установилась бы при отсутствии монополии. Именно в цене реализуется выгода монопольного положения. Особенность монопольной цены заключается в том, что она сознательно отклоняется от реальной рыночной, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения. Выгода монополиста обеспечивается за счет потребителя или мелкого производителя: первый переплачивает, а второй не получает надлежащей ему части продукта. Таким образом, монопольная цена представляет собой определенную “дань”, которую общество вынуждено платить тем, кто занимает монопольное положение.

В монополизированной экономике цены утрачивают рыночную гибкость, слабо реагируют на колебания потребностей и спроса. Монополия заглушает импульсы, которые идут от спроса к производству, в результате чего происходит дезориентация инвестиционных потоков, а потребители надолго остаются наедине со своими потребностями, без необходимых им товаров и услуг [3].

Монопольная цена осуществляет перераспределение продукта между хозяйственными субъектами, но такое перераспределение, которое основывается на внеэкономических факторах. Но сущность монопольной цены этим не исчерпывается, она отражает и экономические преимущества крупного, высокотехнического производства, обеспечивая получения сверхизлишнего продукта.

Монополии благодаря высокому уровню сосредоточения экономических ресурсов создают возможности для ускорения технического прогресса. Однако эти возможности реализуются в тех случаях, когда такое ускорение способствует извлечению монопольно-высоких прибылей. Й. Шумпетер и другие экономисты доказывали, что крупные фирмы, обладающие значительной властью, – это желательное явление в экономике, поскольку они ускоряют технические изменения, так как фирмы, обладающие монопольной властью, могут тратить свои монопольные прибыли на исследования, чтобы защитить или упрочить свою монопольную власть. Занимаясь исследованиями, они обеспечивают выгоды, как себе, так и обществу в целом. Но убедительных доказательств того, что монополии играют особенно важную роль в ускорении технического прогресса, нет, так как монополии могут задержать развитие технического прогресса, если он угрожает их прибыли.

Вид монополий зависит от рыночной структуры и формы конкуренции. Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в рыночной экономике. «Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя. При конкуренции именно решения многих продавцов и покупателей о предложении и спросе определяют рыночные цены» [5].

Вообще любая монополия может существовать лишь при несовершенной конкуренции. Рынок монополии предполагает, что данный продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы) и она обладает очень высоким контролем над ценами. Рынок олигополии может подразделяться на два типа: олигополия первого вида – это отрасли с совершенно одинаковой продукцией и большим размером предприятий. Олигополия второго вида – положение, когда есть несколько продавцов, продающих дифференцированные товары. В таком случае существует частичный контроль над ценами. Рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта предполагает, что покупатель предпочитает товар определенного вида: его привлекает именно данный сорт, качество, упаковка, торговая марка, уровень обслуживания и т.п. Признаки такого рынка: множество производителей, много действительных или воображаемых различий в продукции, очень слабый контроль над ценами.

Начало рыночных реформ в нашей стране привело к резкому усилению монополистических тенденций. Стремительная монополизация хозяйственной жизни спровоцировала сворачивание и модификацию конкурентных отношений, возникла угроза существования конкуренции как таковой. Однако общество быстро оценило пагубность такой ситуации и своими решительными действиями не допустило перехода ее состояния в критическое положение.

В современных условиях крупные капиталистические объединения не уничтожили конкуренцию, существуют вместе с ней, это обостряет соперничество.

В развитых капиталистических странах и развивающихся странах, достигших значительного индустриального уровня (Южная Корея, Сингапур, Гонконг и другие) имеет место внутриотраслевая конкуренция между монополиями, производящими однородные продукты. В такую борьбу ввязываются сильные иностранные соперники. Конкуренция ведется и внутри каждой монополии, особенно при распределении прибыли. Особым фронтом столкновений является соперничество монополий с предприятиями, не входящими в монополистические объединения и ведущими тяжелое противоборство с ними за более выгодные условия изготовления и реализации товаров. В каждой стране монополии встречают в числе конкурентов иностранные компании, приходящие на внутренний рынок.

Монополия представляет собой рынок, на котором единственная фирма осуществляет 100% продаж некоего продукта, не имеющего субституттов. При монополии понятия фирма и отрасль отпадают.

Если обратить внимание на монополистические образования в промышленном производстве, то это отдельные крупные предприятия, объединения предприятий, хозяйственные товарищества, которые производят значительное количество продукции определенного вида, благодаря чему занимают доминирующее положение на рынке; получают возможность влиять на процесс ценообразования, добиваясь наиболее выгодных для себя цен; получают более высокие (монопольные) прибыли.

Следовательно, главным признаком монопольного образования (монополии) является занятие монопольного положения. Последнее определяется как доминирующее положение предпринимателя, которое дает ему возможность самостоятельно или вместе с другими предпринимателями ограничивать конкуренцию на рынке определенного товара.

Во многих отраслях ведущие фирмы знают, что они представляют собой настолько большую часть рынка, что они могут посредством своих собственных действий оказывать влияние на рыночную цену. Рынки, на которых либо покупатели, либо продавцы принимают в расчет свою способность воздействовать на рыночную цену, являются несовершенной конкурентными.

Монополия характеризуется наличием одного-единственного продавца конкретного товара или вида услуг на рынке. Как с точки зрения количества товаров на рынке, так и с учетом других важных аспектов монополия представляет собой самую крайнюю форму несовершенной конкуренции.

Вообще любая монополия может существовать лишь при несовершенной конкуренции. Рынок монополии предполагает, что данный продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы) и она обладает очень высоким контролем над ценами. Рынок олигополии может подразделяться на два типа: олигополия первого вида – это отрасли с совершенно одинаковой продукцией и большим размером предприятий. Олигополия второго вида – положение, когда есть несколько продавцов, продающих дифференцированные товары. В таком случае существует частичный контроль над ценами. Рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта предполагает, что покупатель предпочитает товар определенного вида: его привлекает именно данный сорт, качество, упаковка, торговая марка, уровень обслуживания и т.п. Признаки такого рынка: множество производителей, много действительных или воображаемых различий в продукции, очень слабый контроль над ценами.

Становление рыночной экономики в нашей стране столкнулось с монополизмом особого рода, не имеющим аналогов. Он сформировался в нерыночной среде и значительно отличается от монополизма западного образца.

Социалистическая экономика представляла собой единый народнохозяйственный комплекс, в котором каждое предприятие не было вполне автономно, а являлось составной частью общегосударственной суперструктуры. При этом удовлетворение потребности всей страны в том или ином виде продукта часто поручалось всего одному-двум заводам. Так, в конце 80-х годов более 1100 предприятий были полными монополистами в производстве своей продукции. Еще чаще встречалась ситуация, когда число производителей по всей гигантской стране не превышало 2-3 заводов. Всего из 327 товарных групп, выпускавшихся промышленностью страны, 290 (89%) было подвержено сильной монополизации [6].

Таким образом, если в странах с рыночной экономикой монополизация обычно проходила путем организационного объединения первоначально независимых компаний, то социалистический монополизм базировался на сознательном создании только одного производителя (или очень узкой группы производителей).

Пользуясь своей монопольной властью, монополисты резко ограничили предложение. А сознательное уменьшение выпуска продукции в сочетании с повышением цен российскими предприятиями-монополистами явились важнейшей микроэкономической причиной особой глубины кризиса трансформации в России.

В последнее время в России активно проводится государственная политика, направленная на поддержку конкуренции и ограничение монополизма.

Можно выделить три принципиальных возможности понижения степени монополизации:

1. прямое разделение монопольных структур: такие возможности в российской реальности сильно ограничены, так как, например, единый завод на части разделить нельзя, а случаи, когда производитель-монополист состоит из нескольких заводов одного профиля, почти не встречаются;
2. иностранная конкуренция – это, вероятно, самый действенный и эффективный удар по отечественному монополизму. Но столь сильнодействующее средство надо использовать очень осторожно, так как из-за непродуманной валютной и таможенной политики импортная конкуренция в очень многих случаях оказывается избыточно сильной;
3. создание новых предприятий. Этот путь предпочтителен во всех отношениях. Он устраняет монополию, не уничтожая при этом самого монополиста как предприятие.

В России с переходом к рыночным отношениям, когда предприятия получили реальную экономическую самостоятельность, остро встала проблема демонаполизации экономики. Предприятия, освободившись от зависимости перед вышестоящими органами, министерствами и ведомствами, получив полное право определять объемы производства и цены реализуемой продукции, начали действовать как классические рыночные монополии.

Экономика России претерпевает существенные изменения. В ходе приватизации очевидно уже разрушены старые технологические комплексы, этому способствовали процессы разрушения общего экономического пространства сначала между Союзом и странами Восточной Европы, потом между республиками бывшего СССР. Но если в начале приватизации многие экономисты считали, что предприятия сами, под влиянием рыночных механизмов, начнут искать пути к новым формам объединений, создавать новые хозяйственные комплексы, то они ошибались. Необходимо участие государства, которое должно координировать деятельность предприятий, указывать им общие ориентиры [1]. Например, в США в 80-е годы дерегулирование затронуло грузовой автотранспорт, железнодорожный и воздушный виды транспорта. В

результате снизились цены, и улучшилось обслуживание пассажиров. Американскому обществу дерегулирование грузовых перевозок, воздушного и железнодорожного транспорта принесло выгоду, оцениваемую соответственно в 39–63 млрд. дол., 15 млрд. дол. и 9–15 млрд. дол. в год [10].

Рассмотрев особенности монополии в переходной экономике, необходимо отметить, что эта проблема является одной из наиболее актуальных для экономики России. Монополизм представляет собой серьезную проблему переходной экономики, предприятия – монополисты обладают существенными рыночными преимуществами перед другими предприятиями, извлекая из своего положения дополнительный доход за счет других экономических агентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вильсон Дж., Цапелик В. Естественные монополии России // Вопросы экономики. 1995. № 11. С. 26.
2. Журавлева Г.П. Экономика: учебник. М.: Юрист, 2001. С. 187.
3. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. М.: Станкин, 1992. С. 43.
4. Лившиц А.Я. Никулина И.Н. Введение в рыночную экономику. М.: Станкин, 1994. С. 17–18.
5. Макконелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс. М.: ИНФРА-М, 1993. С. 132.
6. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова М.: КНОРУС, 2005. С. 401.
7. Политика поддержки конкуренции: антимонопольное регулирование и реструктуризация в отраслях естественных монополий: учебное пособие / Под ред. Авдашевой. М.: Новый учебник, 2004. С. 49.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 234.
9. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. В 2-х кн. Кн. 1. С.597.
10. Economic Report of the President. Wash., 1989. P. 188.

БАЙСАЕВА М.У.

БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПОКАЗАТЕЛИ, ПРОБЛЕМЫ И МЕРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ БЕЗРАБОТНЫХ

Байсаева М.У., Чеченский государственный университет, ст.преподаватель кафедры «Финансы и кредит», финансово-экономический факультет,
e-mail: baysaeva@mail.ru

В статье рассматриваются особенности государственной политики занятости в различные периоды времени как в целом мире, так и в России в период реформирования ее экономики. Приведены показатели количества зарегистрированных безработных как в целом по стране, так и по Чеченской республике. Проводится анализ и сравнение зарубежных нормативов социальных выплат с российскими, обоснована необходимость и определены направления реформирования российской системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: рынок труда; безработица; государственная политика занятости; численность безработных; система социальной защиты от безработицы; социальные выплаты; европейский стандарт социального обеспечения; прожиточный минимум.

Коды классификатора JEL: J 64, J 68

Рассматривая конъюнктуру рынка труда, под которой понимается социально-экономически обусловленное соотношение спроса, предложения рабочей силы и уровня заработной платы на рынке труда, можно выделить три его состояния – равновесие, дефицит рабочей силы, безработица.

В рамках классического представления равновесного состояния рынка труда, предложенной западными учеными «неоклассической» школы первой половины 20 столетия, безработица вызывается превышением существующего уровня заработной платы от его равновесного уровня и, соответственно, снижение заработной платы позволяет снизить безработицу. Но здесь следует сделать замечание: не существует метода расчета «равновесного» уровня заработной платы.

До начала Второй Мировой войны государственная занятость не носила систематический характер, применялась обычно при чрезвычайных ситуациях. Следует отметить, что превышение предложения над спросом на рынке труда делает работника психологически более мобильным, с одной стороны и повышает требования к уровням его квалификации и ответственности, с другой стороны, конечно, здесь говорить об оптимальных размерах превышения, не влекущих значительных негативных социально-экономических последствий для общества.

В послевоенный период, государственная политика занятости, опираясь на применение кейнсианских мер с их доминантой как стимулирование совокупного спроса, и, таким образом, воздействует на создание допол-

нительных рабочих мест для увеличивающегося производства, а также применение неоклассического подхода, направленного на стимулирование конкурентно-рыночных элементов, имело систематический характер.

Вначале 80-х, после экономического кризиса 1974–1975 гг. данная политика сменилась господством неоклассического подхода, объявившего борьбу инфляции. Этот подход требовал минимума государственного вмешательства в социально-экономическую сферу, развитие рыночных структур, «гибкого» рынка труда, соответствующего им.

Рост безработицы и другие, связанные с этим негативные последствия, привели к росту усиления государственного вмешательства в данной сфере.

Применяемые в России в начале 90-х годов меры также носили монетаристский характер, но в дальнейшем эта политика корректировалась и другими мерами, учитывая особенности российского рынка труда и опыт развитых стран в данном направлении. Стоит отметить, что в СССР проблема безработицы официально не признавалась, так как считалось, что с ней социализм покончил навсегда еще в 1930-е годы, когда были ликвидированы все биржи труда (1934 году последняя в Москве) [1]. Таким образом, пособие по безработице, впервые введенное в стране в 20-х годах, было отменено [2, с. 581].

Трудоизбыточность на предприятиях и как результат – низкий уровень заработной платы – одно из проявлений решений государством проблемы безработицы.

Но в условиях перехода к рыночной экономике такое решение данной задачи не является действенным и, соответственно, необходимы новые способы ее решения, а в связи с процессами глобализации и вступления России в ВТО все острее станут проблемы безработицы и необходимость их кардинального решения.

Приведем данные по безработице в России за ряд последних лет [4]:

Таблица 1

Численность безработных в России с 1992 по 2007 годы

	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
По данным обследований населения по проблемам занятости ¹									
Численность безработных, тыс. человек	3888,6	6684,3	7059,1	6154,7	5683,3	5775,2	5208,3	4998,7	4232,5
Из их числа:									
студенты, учащиеся, пенсионеры									
тыс. человек	717,5	520,3	686,5	633,1	645,6	777,3	610,5	517,1	450,8
процентов	18,5	7,8	9,7	10,3	11,4	13,5	11,7	10,3	10,7
женщины									
тыс. человек	1852,9	3071,7	3314,2	2866,3	2675,9	2873,2	2406,9	2367,8	1968,1
процентов	47,6	46,0	46,9	46,6	47,1	49,8	46,2	47,4	46,5
лица, проживающие в сельской местности									
тыс. человек	639,2	1396,2	1894,7	1939,8	1870,9	1876,6	1956,6	2097,5	1734,1
процентов	16,4	20,9	26,8	31,5	32,9	32,5	37,6	42,0	41,0
По данным Федеральной службы по труду и занятости (на конец года)									
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости ² , тыс. человек	577,7	2327,0	1037,0	1499,7	1638,9	1920,3	1830,1	1742,0	1553,0
Из их числа:									
женщины									
тыс. человек	417,0	1454,7	714,8	1012,6	1106,2	1272,6	1199,5	1132,5	982,7
процентов	72,2	62,5	68,9	67,5	67,5	66,3	65,5	65,0	63,3
лица, проживающие в сельской местности									
тыс. человек	101,7	671,7	325,3	603,0	732,8	890,8	891,2	890,0	825,2
процентов	17,6	28,9	31,4	40,2	44,7	46,4	48,7	51,1	53,1
Отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к общей численности безработных, процентов	14,9	34,7	14,8	24,4	28,7	33,3	35,1	34,8	36,7

Исходя из данных обследований населения по проблемам занятости, наибольший рост числа безработных в стране произошел в 2000 году, превышая аналогичные показатели 1992 года на 81,6% и 2007 года – на 66,8%. В целом с 1992 года по 2007 годы произошел рост числа безработных на 8,9%. С 2004 по 2007 годы

¹ Данные за 1992, 1995 гг. приведены по состоянию на конец октября; 2000–2007 гг. – на конец нояб. ря.

² С 2006 г. – включая данные по Чеченской Республике.

видна тенденция снижения данного показателя на 26,7%. За анализируемый период наблюдается рост показателя безработицы среди лиц, проживающих в сельской местности, как в абсолютном значении, так и в структуре общего числа безработных в стране на 171,3% и 150% соответственно.

В то же время большая часть лиц, фактически признанных безработными, не получает статус безработного в службах занятости. Так, в 2000 году примерно треть числа фактически безработных в стране официально признано безработными, тогда как в 1992 году - ими являлась лишь примерно шестая часть.

В структурном плане официальные показатели безработицы среди женщин и лиц, проживающих в сельской местности, в 2007 году превышают фактические показатели на 36,2% и 29,6% соответственно. Видимо, это связано с большим предпочтением данных категорий лиц регистрироваться в службах занятости, получая мизерную, но существенную для них помощь от государства.

По последним данным, в конце июня 2008 года, по оценке, 4,7 млн. человек или 6,2% экономически активного населения, классифицировались как безработные в России (в соответствии с методологией Международной Организации Труда). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,3 млн. человек, в том числе 1,0 млн. человек получают пособия по безработице [4].

В следующей таблице рассмотрим численность безработных в одном из наиболее депрессивных российских регионов – Чеченской Республике [6, с. 67–68].

Таблица 2

**Численность граждан, состоящих на учете в органах государственной службы занятости
ЧР с 2005 по 2008 годы**

	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год (на конец апреля)
Число граждан зарегистрированных в службах занятости на конец года	341350	327956	319954	324146
Участвовало в общественных работах за период с начало года	23443	4263	73400	24954

За анализируемый период мы наблюдаем хоть и незначительное, но снижение количества безработных в республике – 5%. В общественных работах на конец апреля 2008 года среди безработных принимали участие 7,7%, тогда как на конец 2007 года этот показатель составлял 23%.

Данные ниже приведенной таблицы позволяют нам судить о масштабах работы служб занятости республики [6, с.68].

Таблица 3

**Сведения о содействии занятости граждан,
обратившихся в органы службы занятости населения за апрель 2008 года**

	Человек
Численность зарегистрированных безработных на начало года	319954
За отчетный период: признано безработными снято с учета	86971
	82779
Зарегистрировано безработных на конец отчетного периода из них лица, которым назначено пособие по безработице	324146
	226896
Численность граждан, принимавших участие в общественных работах в отчетном периоде	24954

Среди зарегистрированных безработных, по данным таблицы, 70% получали пособие по безработице. С января по апрель 2008 года прирост зарегистрированных безработных составил 4192 человек или 1,4%.

В целом уровень безработицы в республике остается очень высоким, что связано с разрушением в ходе антитеррористических операций 90-х годов производственной и социальной инфраструктуры региона.

Стоит отметить, что при значительном росте уровня безработицы в стране с 1992 по 1998 годы расходы государства на систему защиты от безработицы не превышали 0,3% ВВП, а в начале 2000 годов снизились до 0,16%, что примерно вдвое меньше, чем во многих странах, проводящих рыночные преобразования. Приведем для наглядного подтверждения выше сказанному следующую таблицу [8, с.70].

Таблица 4

**Доля расходов на защиту от безработицы в некоторых странах
с переходной экономикой (в % к ВВП)**

	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1998г.	1999г.
Россия	-	0,29	0,30	0,29	0,3	0,2
Польша	2,25	0,26	2,27	2,14	1,9	1,0
Венгрия	2,79	1,83	1,35	-	1,2	1,3
Чехия	0,34	0,36	0,31	0,31	0,2	0,4

В развитых странах расходы на такие цели значительно выше чем в России как по совокупным затратам, так и по доли ВВП – от 3-х до 4-х % от ВВП во Франции, Германии, Испании, от 4-х до 7 % – в Швеции, Бельгии, Дании, 0,8% в 1993 году и 0,63% в 1996 году в США, но по абсолютному показателю затрат не уступающим европейским странам [8, с. 72].

В российской системе социальной защиты от безработицы, основные черты которой закреплены в законе «О занятости населения Российской Федерации», принятом до начала рыночных процессов в июле 1991 года и действующем поныне предусмотрены две системы материальной поддержки безработных - это страховые пособия и социальная помощь.

Размер страховых пособий, установленной почти во всех развитых странах, зависит от величины заработка на прежней работе и периода работы до наступления безработицы.

Социальная помощь предусматривает различные виды социальных пособий по безработице, величины которых привязана к минимальным социальным стандартам – минимальной заработной плате и прожиточному минимуму.

При начислении пособия на основании заработка учитываются и существующие районные коэффициенты, и процентные надбавки за стаж работы.

В феврале 2003 года пересмотрен размер пособий по безработице, в соответствии с чем гражданам, проработавшим определенный период до наступления безработицы, первые 12 месяцев (первый период) выплачиваются пособия по безработице в размере 75% от их среднемесячного заработка, исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы (службы) - первые три месяца, далее 60% - следующие четыре месяца и затем в размере 45%, но в любом случае не выше величины прожиточного минимума для данного региона РФ, и не ниже 35% от него; во втором периоде (12 месяцев) размер выплат составляет 30% величины прожиточного минимума, установленного для данного региона страны. Во всех остальных случаях размер социальных выплат варьирует от 40% до 20% прожиточного минимума для субъекта РФ, но в любом случае размер пособий не должен быть ниже 100 рублей [2, с. 563].

Если сравнить размеры некоторых социальных выплат в процентах по отношению к заработку и кругу граждан, охватываемых соответствующими видами социального обеспечения, то Россия вполне отвечает стандарту, установленному в новом Европейском Кодексе социального обеспечения. Приведем в следующей таблице данные по размеру социальных пособий, предусмотренных данным кодексом [2, с. 563].

Таблица 5

Европейский стандарт социального обеспечения

Страховой случай	Размер пособия одинокого получателя, в % к заработку	Размер пособия типичного получателя, имеющего иждивенцев, в % к заработку
Болезнь	50	Лицо, имеющее супруга и двоих детей 65
Безработица	50	Лицо, имеющее супруга и двоих детей 65
Старость	50	Лицо, имеющее супруга и двоих детей 65
Трудовое увечье и профессиональное заболевание	50	Лицо, имеющее супруга и двоих детей 65
а) временная или начальная нетрудоспособность		
б) полная и постоянная потеря трудоспособности, дающей заработок, или соответствующая степень физической инвалидности		
-общая		65
-когда требуется постоянный уход		80
в) смерть кормильца	50	-Супруг, утративший кормильца с двумя детьми 80
-супруг, утративший кормильца		
-ребенок	20	
Материнство	50	Женщина с супругом и с двумя детьми 65
Инвалидность	50	Лицо, имеющее супруга и двух детей 65
Смерть кормильца	50	Супруг, утративший кормильца с двумя детьми 65
-супруг, утративший кормильца		
-ребенок		

Мы видим, что действительно размеры пособия по безработице, а также и по другим социальным рискам в некоторых случаях превышает европейский уровень в России. Но здесь следует уточнить: размеры заработка, к которым они привязаны, намного выше в этих странах, чем в России. Подтверждением этому приведем следующую таблицу [1, с. 109].

Таблица 6

Уровень средней заработной платы в странах мира

Страна	Средняя зарплата (в долл. в месяц)
США	2800
Бельгия	2400
Франция	2550
Канада	1650
Китай	120
Англия	2700
Германия	2370
Япония	3100
Южная Корея	1350
Польша	490
Чехия	525
Бразилия	350
Россия	150
Египет	100
Эфиопия	15

С принятием Конституции Российского государства, в котором Российская Федерация объявляется социальным государством и, соответственно, на статус которого ориентирована политика страны, «признают за каждым членом общества право на такой жизненный уровень (включая пищу, одежду, жилье, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание), который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, когда он работает, а также в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, старости» [3, с. 60].

Конституция в статьях 37,38,39,41 гарантирует право граждан на социальную помощь и поддержку со стороны государства.

Главным индикатором роста жизненного уровня населения выступает положительная динамика прожиточного минимума, а не только и не сколько средняя величина доходов. Прожиточный минимум определяет не только минимальную оплату труда и минимальный размер пенсии, но также и другие минимальные гарантии государства. Стоит отметить, что в России минимальный размер оплаты труда, пенсий, пособий не приведены к прожиточному минимуму, не определены стандарты достойной жизни. В то же время, прожиточный минимум сегодня в стране представляет собой нижнюю границу выживания человека. Величина ПМ 1992 года, первоначально рассчитанная на 1–1,5 года, применялась на протяжении восьми лет в связи с экономическим кризисом, причем ее уровень был в два раза ниже ПМ 1990 года [5, с. 10].

Государство, определяя социальные гарантии, должно перейти от ПМ к минимальному потребительскому бюджету, обеспечивающему расширенное воспроизводство рабочей силы, включая не только возможности пенсионного страхования, но и страхование от иных, более широкого набора, социальных рисков.

Это связано не только с задачами роста жизненного уровня и преодоления бедности, но, прежде всего, с тем обстоятельством, что все иные социальные нормативы, а именно минимальная заработная плата, минимальная пенсия, стипендия, пособие по безработице, детское пособие определяется как функция от главного.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаев Д., Гергиев И., Токаева Т. Заработная плата и прожиточный минимум в условиях рыночно-трансформационной экономики. Владикавказ. СОГУ. 2004.
2. Захаров М., Тучкова Э. Право социального обеспечения. М.: «Волтерс Клувер». 2004.
3. Комментарий к Конституции РФ. М.: 2002.
4. Россия в цифрах. 2008. Статистический сборник Росстата. М., 2008.
5. Римашевская Н. Установка на ценности труда // Социальная политика и социальное партнерство. 2006. №9.
6. Статистический сборник «О социально-экономическом положении о ходе восстановительных работ в Чеченской Республике за январь-апрель 2008 года» Комитет Гостатистики ЧР, г. Грозный, 2007.
7. Хатуев И. Безработица: выдумки или правда // Молодежная смена. 12 декабря 2005.
8. Четвернина Т. Российская модель защиты от безработицы в контексте мирового опыта // Вопросы экономики. 2002, №11.

МАКРО- И МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Зубков С.Е., ООО «Ростстрой», директор,
Ростов-на-Дону, 1-я Краснодарская 40/2;

Коврыжко В.В., ЮФУ, аспирант экономического факультета,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 103;

Своеволин В.Ю., ЮФУ, заместитель руководителя Центра стратегических и прикладных разработок, к.э.н.,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 103

В статье рассматриваются основные направления государственного регулирования агропродовольственного рынка российской экономики на национальном и региональном (на примере Ростовской области) уровнях.

Ключевые слова: *агропродовольственный рынок; государственное регулирование; сельское хозяйство*

Коды классификатора JEL: Q11, Q13, Q18

Уровень социально-экономического развития страны определяется динамикой всех отраслей народного хозяйства, однако жизнеобеспечивающий характер агропродовольственной сферы обуславливает её особую роль в развитии экономики. Трансформационные преобразования агропродовольственного рынка должны осуществляться в направлении формирования рыночно ориентированных производителей, создания принципиально новой рыночной инфраструктуры, способствующей поддержанию баланса спроса и предложения, сокращению издержек на реализацию товаров, формированию эффективной конкурентной среды. Характер рыночной трансформации показал необходимость государственного регулирования стратегически важных отраслей российской экономики. Одной из основных причин сложности рыночно-трансформационных преобразований в России является наследие советского периода российской истории, характеризующегося командно-административным регулированием экономики.

Реформирование агропродовольственного сектора предполагает разработку комплекса программных мероприятий, требующих государственной поддержки с целью создания предпосылок для улучшения общих условий функционирования сельского хозяйства, устойчивого развития сельских территорий, приоритетных подотраслей сельского хозяйства и достижения их финансовой устойчивости, регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [2], направленных на повышение конкурентоспособности участников агропродовольственных рынков и инвестиционной привлекательности отрасли.

В советской экономике доминирующая роль в планировании и продвижении продукции принадлежала государственным, квазигосударственным и кооперативным организациям и предприятиям различных организационно-правовых форм (министерства, колхозы, совхозы, потребсоюзы и т.д.). С переходом к рыночной экономике государственная активность в закупках и распределении агропродовольственной продукции заметно снизилась, что привело к повышению значимости негосударственных форм организаций и предприятий переработки и реализации продовольствия. Однако резкий уход государства из этой сферы привел к провалам в поставках различных видов аграрной продукции на рынки крупных российских городов с преобладанием промышленного сектора (так, например, мэрия Москвы уделяет особое внимание заключению соглашений с субъектами РФ о поставках сельскохозяйственной продукции). Разрушение прежней системы государственного распределения продовольственной продукции привело к формированию новой – рыночной – инфраструктуры, которая в регионально-отраслевом разрезе развивалась неравномерно. Так, например, если в зерновом и сахарном секторах этот процесс протекал более динамично, то в молочно-продуктовом – более медленно. Таким образом, инерция нерыночных отношений в сочетании со старыми неэффективными элементами советской инфраструктуры оказали негативное воздействие на процессы перераспределения агропродовольственной продукции, а несформированность рыночного механизма привела к его неэффективному функционированию [9].

Значимым фактором постсоветского периода формирования агропродовольственного рынка страны стала либерализация внешнеэкономической деятельности и, в частности, отмена монополии государства на внешнеторговые операции, что привело к повышению степени открытости отечественного рынка для импорта и экспорта агропродовольственной продукции. Открытие внутреннего рынка было вызвано рядом обстоятельств как рыночного, так и внеэкономического порядка. С одной стороны, резко понизилась степень продовольственной самообеспеченности страны, причиной чему послужили непродуманные и слабоэффективные действия нового правительства, взявшего курс на проведение шоковых либерально-рыночных реформ без сколько-нибудь значимого учета социальных факторов. С другой, это было вызвано давлением международных финансовых организаций (Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития, его европейского аналога – ЕБРР, Всемирного банка и др.), которые выдавали кредиты и оказывали российскому правительству консультационные услуги. Стоит отметить ут-

верждения ряда экономистов (в том числе западных – Дж. Стиглица, М. Интрилигейтора и др.) о том, что рекомендации международных экспертов для стран с трансформационной экономикой привели к экономическому спаду и даже разрушению ряда отраслей национального хозяйства. Причем российские экономисты считают, что такие рекомендации изначально были направлены на расширение рынков сбыта для транснациональных корпораций и роста зависимости от кредитов.

Открытие российского агропродовольственного рынка привело к нарастанию угроз в сфере продовольственной безопасности, являющейся одним из ключевых факторов устойчивого развития государства, наряду с сохранением ресурсной базы (земельных и водных ресурсов, запасов удобрений, включая ресурсы для их производства) и стабильным функционированием агропромышленных отраслей [10; p.91].

Обеспечение продовольственной безопасности связано не только с поддержанием продовольственной независимости, но и с таким важным внешним фактором как глобальная продовольственная проблема, проявляющаяся в значительном повышении уровня цен на основные виды продовольственной продукции, связанном с увеличением численности населения в мире (и доли «среднего класса» в Китае и Индии, увеличившего качественно-количественные характеристики питания в этих странах), ухудшением природно-климатических условий во многих регионах мира (засухи, ураганы, наводнения, глобальное потепление), росте доли сельскохозяйственной продукции, перерабатываемой на техническое или топливное (биодизель) сырье.

Продовольственное обеспечение страны не носит саморегулирующийся характер, поэтому основную роль в регулировании и поддержке агропродовольственного сектора национальной экономики играет государство. Протекционизм отечественных сельхозтоваропроизводителей следует применять для их защиты от импорта, ликвидации диспаритета цен, связанного со значительными дотациями зарубежных поставщиков из ЕС и США. Диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию препятствует инвестированию в расширение агропромышленного производства, модернизацию основных фондов, функционирование и развитие национального АПК, социально справедливое распределение продуктов питания.

Как правило, в качестве основных критериев обеспечения продовольственной безопасности на макроуровне выступают:

- уровень физической и экономической доступности продовольствия для различных слоев населения (прежде всего, у малообеспеченных);
- степень удовлетворения физиологических потребностей человека в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона;
- степень зависимости страны от поставок из-за рубежа;
- соответствие пищевого рациона требованиям экологической безопасности (в том числе применительно к генномодифицированным организмам);
- динамика развития агропромышленных отраслей народного хозяйства;
- размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов (не менее 90 дней).

Приоритетной задачей государственной политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности является бесперебойное снабжение населения основными продуктами питания в объемах, гарантирующих отсутствие опасности возникновения голода или недоедания.

Существуют следующие уровни продовольственной безопасности:

- продовольственная сверхбезопасность – страна полностью обеспечивает себя продовольствием, излишки (сверх необходимых запасов) экспортируются;
- устойчивая продовольственная безопасность – страна обеспечивает себя основными видами продовольствия, излишки (сверх необходимых запасов) – экспортируются;
- продовольственная безопасность – страна способна обеспечивать себя агропродовольственной продукцией на допустимом уровне, есть 90-дневный запас основных продуктов питания, недостающее продовольствие (не более 20%) импортируется;
- угроза продовольственной безопасности – страна не способна самостоятельно обеспечить себя основными видами продовольствия и вынуждена наращивать его импорт;
- продовольственная предкатастрофа – страна полностью зависит от импорта продовольствия, отсутствуют запасы продовольствия;
- продовольственная катастрофа – население голодает, что влечет за собой естественную и эмиграционную депопуляцию.

В целях достижения рационального уровня продовольственной сверхбезопасности требуется разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на эффективную реструктуризацию предприятий АПК и, одновременно, повышения покупательной способности граждан. В России государственное регулирование агропродовольственного рынка направлено на обеспечение продовольственной безопасности путем развития всех отраслей АПК. Кризис 1998 г. показал банкротство господствующей в правительстве в тот период точки зрения об эффективности механизмов рыночной самоорганизации и снижения роли и значения государственного регулирования в экономике. Поэтому формирование национального механизма аграрных отношений должно строиться с учетом мирового опыта, российской специфики институционально-экономической среды, рационального сочетания либерально-рыночных механизмов и государственного регулирования. Важным направлением государственного регулирования должно стать создание условий для рыночной адаптации сельхозтоваропроизводителей, повышения эффективности производства и насыщение рынка отечественным продовольствием.

Помимо положительной динамики количественных показателей развития агропромышленного сектора народного хозяйства важное значение в контексте обеспечения продовольственной безопасности имеют качественные параметры продуктов питания: потребление мясомолочной продукции, рыбы и рыбопродуктов, растительного масла и т.д. Пищевой рацион малообеспеченного жителя России в основном состоит из хлебных продуктов и картофеля. Неудовлетворительное питание (белково-энергетическая недостаточность, потребление некачественных, фальсифицированных и опасных для здоровья человека продуктов) влияет на ухудшение показателей здоровья населения России: сокращается средняя продолжительность жизни, увеличиваются общая заболеваемость и смертность. Так, по информации Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 год, по причине плохого и недостаточного питания не подлежат призыву 24,7% призывников, из которых 2-3% истощены настолько, что требуют госпитального лечения [4].

Для обеспечения доступности основных продовольственных товаров для всех российских граждан, помимо государственной поддержки, направленной на развитие национального агропродовольственного сектора, необходимо также сокращать масштабы бедности и одновременно разработать и внедрить систему адресной продовольственной помощи наиболее нуждающимся слоям населения (путем развития сети «социальных магазинов», продовольственных дискаунтеров, выдачи талонов (сертификатов), позволяющих приобретать продукты питания первой необходимости по сниженным ценам, и т.д.). На Западе широко развита система продовольственного дотирования, предполагающая ежемесячную продовольственную субсидию. С помощью «фудстампов» (хлебных карточек) можно приобрести следующие наименования продуктов питания: хлеб и крупы, молочные продукты, овощи, фрукты, мясо, рыбу, птицу, безалкогольные напитки, мороженое. В России дискутируется целесообразность введения продовольственных сертификатов для населения с доходом ниже прожиточного уровня, по которым можно будет получать продукты питания отечественного производства. В этом случае поддержку могут получать не только бедное население, но и сельхозтоваропроизводители. В условиях российского развития, когда доля малообеспеченных слоев населения составляет 43%, из которых 16% балансирует на грани нищеты, 16% относят себя к бедным [3], на наш взгляд, целесообразно дотирование 10% самого бедного населения.

Серьезное внимание следует уделять развитию транспортно-логистической, товаропроводящей и иной инфраструктуры агропродовольственного рынка, устранению межрегиональных, административных, правовых, корпоративных и иных барьеров для сельхозтоваропроизводителей на мезо-, так и на микроэкономических уровнях. Особенно важно обеспечить снижение барьеров на пути отечественных сельхозтоваропроизводителей в крупные торговые сети (снизить стоимость «входного билета», «маркетинговых программ» и т.д.), одновременно повышая их конкурентоспособность (внедрение систем менеджмента качества, международная сертификация и др.).

Рыночная трансформация российской экономики сопровождается усилением негативных тенденций в производстве продовольствия, сокращением межрегионального обмена и расширением агрессивного продовольственного импорта, снижающих степень продовольственной безопасности на макро- и мезоэкономических уровнях. В настоящее время в России наблюдается более высокая динамика потребительских цен, чем в странах Европейского союза [1](рис. 1).

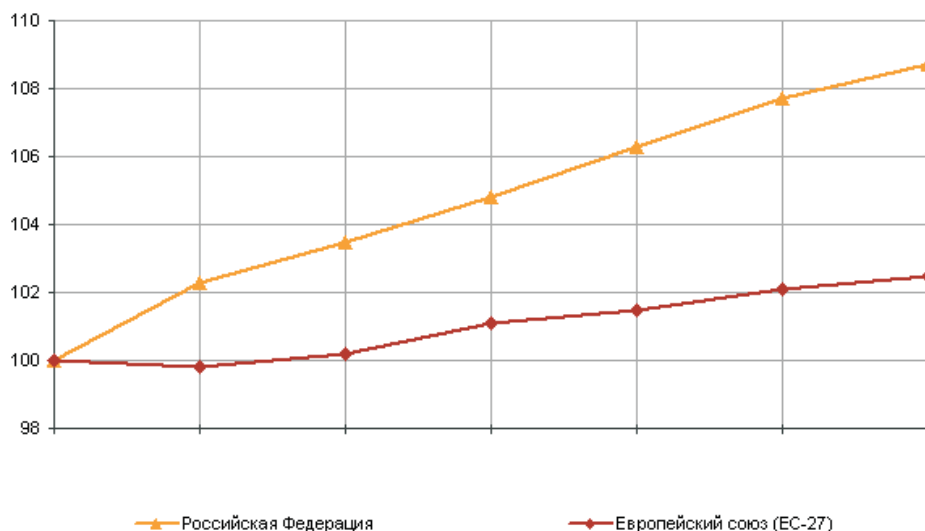


Рис. 1. Индексы потребительских цен в РФ и ЕС в 2008 году
(в % к декабрю 2007 г.) [5]

Внешнеторговый оборот России в I квартале 2008 г. превысил 303 млрд.долл. (147,6% к январю-маю 2007г.), в том числе: экспорт – 193,8 млрд. (150,7%), импорт – 109,7 млрд. (142,5%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 84,1 млрд. долл. (в январе – мае 2007г. – 51,6 млрд.) (рис. 2).

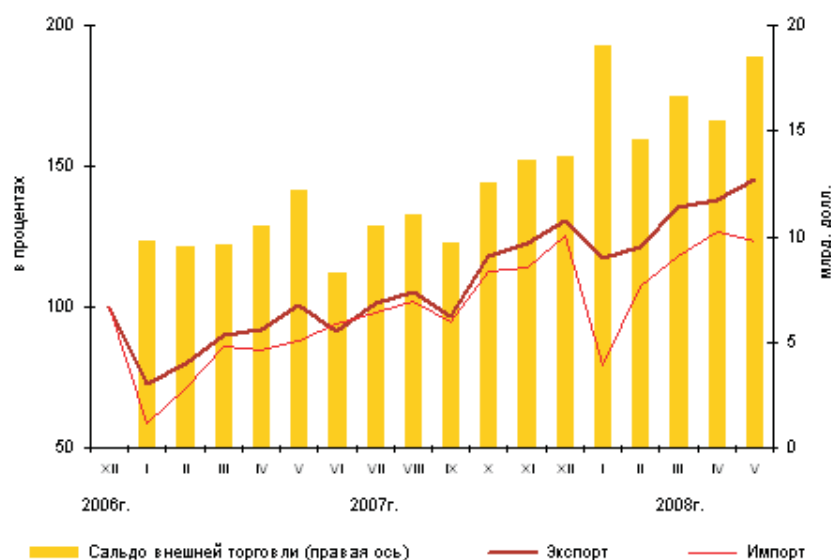


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта РФ (в % к декабрю 2006 г.) [6]

Импорт, как и в прежние годы, занимает достаточно высокий удельный вес во российском внешнеторговом обороте (табл. 1).

Таблица 1

Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства [6]

	Январь-май 2008г.			Справочно: январь-май 2007г.		
	млн. долл.	в % к январю-маю 2007г.	в % к итогу	млн. долл.	в % к январю-маю 2006г.	в % к итогу
Импорт	101129	148,5	100	68101	152,6	100
из него:						
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства	13272	127,3	13,1	10426	139,9	15,3

В России на региональном уровне самообеспеченность продовольствием может быть достигнута не во всех регионах, поскольку большая часть территории страны находится в зоне рискованного земледелия, в том числе 45% – за Полярным кругом.

Субъекты РФ по структуре региональной экономики подразделяются на:

- ресурсные (районы Крайнего Севера и др.);
- индустриальные (Урал и др.);
- индустриально-аграрные (Ростовская область и др.);
- аграрные (Ставропольский край и др.).

Такое подразделение достаточно условно, однако позволяет разработать для каждого региона с учетом его природно-климатических и отраслевых особенностей соответствующую экономическую стратегию обеспечения продовольственной безопасности в координатах «самообеспечение – внешние поставки». Так, регионам, не способным обеспечить собственные потребности за счет своего аграрного сектора, приходится ориентироваться на закупки продовольствия в других регионах или за границей. Для этого создаются государственные или привлекаются частные оптовые агропродовольственные структуры. Территории с развитым аграрным производством стремятся поставлять сельскохозяйственную продукцию в другие регионы или за рубеж. Критерием является достижение необходимого уровня самообеспеченности продовольствием, прежде всего, продуктами первой необходимости (мясо, молоко, масло, хлеб, зерно и т.д.). В любом случае императивом региональной политики должно стать формирование эффективной товаропроводящей сети и высококонкурентных агропродовольственных рынков, способных беспрепятственно и с минимальным количеством посредников обеспечить прохождение продуктов питания от производителей к потребителям. Важной задачей также является контроль за качественными характеристиками поставляемого и потребляемого продовольствия, в том числе в отношении пищевых продуктов, содержащих генно-инженерно-модифицированные организмы.

Если на национальном уровне Россия обеспечивает себя продовольствием, то на мезоэкономическом уровне наблюдается межрегиональная асимметрия, что требует усиления государственного регулирования на агропродовольственном рынке в сочетании с использованием рыночных механизмов, основным из которых является торговля. Свободная торговля способствует эффективному распределению ресурсов, помогает

снизить колебания производства и потребления и частично снимает с государства затраты на хранение и транспортировку продуктов в отдаленные территории, повышая их доступность для населения [11, р.101.]. Соответствующая агропродовольственная и торговая политика обеспечивает достижение продовольственной безопасности на всей территории страны. Практически полный уход государства повлек монополизацию агропродовольственных рынков в ряде регионов, рост количества крупных иностранных торговых сетей, незаинтересованных в сохранении социального климата и развитии местных производств, усиление рисков, связанных с резкими колебаниями цен, генерируемых мировым продовольственным кризисом.

В настоящий период, на наш взгляд, императивом действий правительства РФ по стабилизации цен на агропродовольственном рынке должно стать не регулирование цен на все продовольственные товары (кроме продуктов первой необходимости – в ряде случаев), а обеспечение реальной конкуренции на этом рынке, устранение посредников (в том числе теневых) и коррупционеров, снижение административного давления на бизнес, развитие инфраструктуры товаропроводящей сети. В 2007-2008 гг. резкий рост цен на продукты первой необходимости показал слабость и низкую скорость реагирования государства на подобные события, хотя эту ситуацию можно было спрогнозировать (не только в связи с глобальной продовольственной проблемой, но и из-за монополизации региональных продовольственных рынков крупными сетевыми структурами, в том числе зарубежными). Оказалось, что у Правительство РФ практически полностью отсутствуют рычаги воздействия на крупные торговые компании, нет даже федерального закона о регулировании торговли. В такой ситуации едва ли не единственным способом стабилизации цен на российском рынке стали соглашения с ассоциациями производителей продуктов питания. Такие соглашения, просуществовавшие до мая 2008 г., были рекомендованы и администрациям субъектов РФ. Кроме того, регионам предложено до конца 2008 г. разработать и утвердить целевые программы развития конкуренции на продовольственном рынке.

Помимо этого, в рамках национального проекта «Развитие АПК», который, начиная с 2008 года, трансформировался в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденную Постановлением Правительства РФ от 14.07.2007 № 446, разработаны региональные аналоги. Так, в настоящее время в Ростовской области подготовлен проект областной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2008-2012 годы. В проекте обозначены следующие формы государственной поддержки: компенсация части затрат по элитному семеноводству, закладке и уходу за многолетними насаждениями, по страховым взносам, по уплате процентов за кредиты, привлеченные на пополнение оборотных средств и на инвестиционные цели, субсидирование кредитов на строительство и реконструкцию мясохладобоев, пунктов по первичной переработке сельскохозяйственных животных и молока, строительство объектов по глубокой переработке высокопротеиновых сельскохозяйственных культур и т.д.

В проекте данной программы планируется обеспечить [8]:

- рост производительности труда занятых во всех категориях хозяйств в 2012 г. по сравнению с 2007 г. на 57 %;
- рост объемов производства мяса и молока в 2012 году по отношению к 2006 году на 37,7% и 17,9% соответственно;
- рост объема сельхозпроизводства в 2008 г. на 16 %, в последующие годы – на 3-4%;
- повышение доходов работников сельскохозяйственных организаций к 2012 г. относительно 2006 г. в 3,3 раза;
- снижение удельного веса убыточных крупных и средних сельскохозяйственных организаций от их общего числа до 8-10% в 2012 г.

Текущая динамика цен на реализуемую аграрную продукцию в предприятиях Ростовской области характеризуется следующими данными (таблица 2).

Таблица 2

Динамика цен на реализуемую продукцию в Ростовской области в 2000-2007 гг. [8]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	отклонение цены 2007 г. от 2000г.	2007 год в % к 2000
Пшеница, руб./т	1737	2650	1388	2532	2342	2085	2740	4892	3155	в 2,8
Подсолнечник, руб./т	2516	3866	4418	4756	6310	5139	4967	9963	7447	в 3,9 р
Скот и птица в живом весе руб./т	13269	23908	21734	20488	29481	48815	36219	40592	27323	в 3 р
Молоко и молочные продукты, руб. /т	2915	3409	3680	4145	5307	7200	6967	8719	5804	в 3 р
Яйцо, руб./тыс. шт.	889	1789	1163	1245	1567	1538	1450	1803	914	в 2 р
Бензин А-80, руб./т	6000	5100	8200	10100	14200	14500	17500	19500	13500	в 3,3р
Дизтопливо, руб./т	5760	4700	7000	8100	13500	14200	14600	20200	14440	в 3,5р

В Ростовской области наблюдается устойчивая тенденция роста производства агропродовольственной продукции (таблица 3). Так, в 2000-2007 гг. в регионе значительно выросло производство многих основных видов продуктов питания: мяса и субпродуктов – в 2,3 раза, колбасных изделий – в 5,7 раза, цельномолочной продукции в 1,6 раза, масла растительного в 2,6 раза, кондитерских изделий в 2,2 раза. В 4,2 раза увеличилось производство пива, в 2,3 раза – шампанских вин [8].

В то же время индекс потребительских цен в Ростовской области в мае 2008 г. к декабрю 2007 г. составил 109,4%. Цены на продовольственные товары увеличились в среднем на 13,3%, без учёта алкогольных

напитков – на 14,7%, что связано, в основном, с сезонными ценовыми колебаниями на плодоовощную продукцию и повышением цен на подсолнечное масло, продукты переработки зерна и изделий из него [8].

Таблица 3

**Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак,
в Ростовской области в 2000–2007 гг. [8]**

Наименование	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Мясо и субпродукты, тыс. т	30,6	31,0	37,0	51,8	49,8	42,0	54,8	70,2
Колбасные изделия, тыс.т	8,9	13,5	21,4	28,0	34,4	43,1	50,2	50,9
Мясные полуфабрикаты, т	749	1058	732	1042	1629	2591	2800	3221
Мясные консервы, тыс. усл. банок	3444	4940	3116	2567	1330	1418	1059	1870
Масло животное, т	4614	3971	4797	4921	6327	5299	4443	4344
Цельномолочная продукция, тыс. т	73,9	80,2	82,3	112,3	117,8	139,2	121,6	119,9
Мороженое, т	4884	4911	6486	5810	4222	3760	1320	3131
Сыры жирные, т	3965	3121	3951	5464	5187	3726	3026	2828
Масло растительное, тыс. т	250,0	252,5	241,5	303,0	400,6	564,6	577,3	661,7
Кондитерские изделия, тыс. т	20,0	19,3	20,8	26,3	29,0	31,0	38,6	44,9
Макаронные изделия, тыс. т	4,1	2,8	2,9	2,9	1,9	1,4	1,3	0,8
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	251,4	253,1	248,5	242,1	228,1	222,5	223,6	225,1
Мука, тыс. т	359,8	366,3	320,2	336,0	308,6	257,7	210,7	167,1
Крупа, тыс. т	44,6	56,8	67,2	49,0	50,3	46,0	46,1	49,8
Консервы плодоовощные – всего, тыс. усл. банок	88323	96801	91664	93681	57106	47234	28709	35402
Соки овощные, тыс. усл. банок	5691	8456	5177	4814	3938	1998	1265	2050
Водка и л.в. изделия, тыс. дкл	819	794	667	695	844	738	636	917,3
Вина плодовые, тыс. дкл.	80	45	27	12	36	16	11	3,5
Вина шампанские и игристые, тыс. дкл	826	922	1135	1116	1255	1428	1460	1925,5
Пиво, тыс. дкл	14489	20890	28781	27349	43404	50955	51276	60390
Безалкогольные напитки, тыс. дкл.	2267	1509	1617	2104	2009	774	724	4057
Минеральная вода, млн. полулитров	49,3	82,8	89,8	98,7	126,4	126,8	135,2	202,9
Папиросы и сигареты, млн.шт.	36962	34724	35662	23153	19141	15834	17120	17904

Таким образом, государственное регулирование агропродовольственного рынка в условиях посткризисного развития российской экономики должны быть направлено на институционализацию этого рынка, развитие товаропроводящей, транспортно-логистической инфраструктуры, обеспечение эффективной конкуренции, повышение конкурентоспособности отечественного АПК. Помимо экономических задач (стабилизация финансового состояния агропроизводителей, обеспечение перерабатывающих предприятий отечественным сырьем и т.д.), государственная поддержка должна решить и задачи социальной направленности - создание благоприятных условий жизни на селе (развитие социальной и инженерной инфраструктуры, комплексной компактной малоэтажной застройки и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Лебедева О.В. Механизмы обеспечения продовольственной безопасности в условиях открытости экономики. Ростов-н/Д.: Изд-во РГУ, 2004.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия на 2008-2012 годы // Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ www.mcsx.ru.
3. Добрынина Е. Мало обеспеченных // Российская газета. – 2008. - 2 июля.
4. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 год // Российская газета. 2008. 14 марта.
5. Индексы потребительских цен в Российской Федерации и Европейском Союзе в 2008 г. (в % к декабрю 2007 г.) // www.gks.ru.
6. О состоянии внешней торговли Российской Федерации // www.gks.ru.
7. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ // www.budgetrf.ru.
8. Сайт Администрации Ростовской области // www.donland.ru.
9. Серова Е., Храмова И. Структура и функции агропродовольственных рынков в России // Агропродовольственный рынок России: опыт исследования. М.: ИЭПП, 2000.
10. New Directions in Federal Economic Development Programs // Explorations in Economic Research. 1977. Vol. 4. №3.
11. Rosengrant M. V., Agreolli-Sombilla M., Perez N. D. Global Food Projections to 2020: Implications for Investment. Washington: International Food Policy Research Institute, 1995.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Ефимов А.В., *Пятигорский государственный лингвистический университет, аспирант кафедры экономической теории,*
e-mail: efim83@mail.ru

В статье рассматриваются различные подходы к трактовке понятия «рынок жилья», обосновывается авторская позиция по данному вопросу. Особое место уделено анализу субъектной структуры рынка жилья, позволившей выделить непосредственных (основных) и косвенных, опосредованно влияющих на рынок жилья, участников. Уточнено содержание экономических интересов основных субъектов рассматриваемого рынка, что в условиях высокой актуальности решения жилищных проблем большинства россиян, дает возможность органам государственной власти и местного самоуправления формировать и реализовывать действенную жилищную политику, в том числе в рамках приоритетного Национального проекта – «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Ключевые слова: *рынок жилья; экономические отношения; субъекты рынка жилья; экономические интересы; товар; материальное благо.*

Коды классификатора JEL: L 21, R 33.

«Рынок жилья» – одно из относительно новых понятий в отечественной экономической литературе. Первые научные работы, посвященные вопросам функционирования и развития жилищной сферы в условиях рыночных отношений, появились в нашей стране в середине 90-х гг. XX в., когда федеральным центром был принят ряд нормативно-правовых актов, регламентировавших приватизацию государственного жилищного фонда. С тех пор прошло почти два десятилетия, однако единой позиции относительно того, что представляет собой рынок жилья, какова его субъектная структура и в чем заключаются экономические интересы его участников, в среде российских ученых так и не сложилось.

Так, ряд ученых трактуют категорию «рынок жилья» весьма широко. В частности они отстаивают позицию, согласно которой он представляет собой систему экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления жилья. Например, А.Н. Ларионов считает, что под рынком жилья следует понимать «систему экономических отношений между заказчиками, подрядчиками, государством, инвесторами, поставщиками и кредитными учреждениями в области непосредственного производства жилищ, его распределения, обмена и потребления» [10, с. 25.], а Е.Б. Денисенко определяет рынок жилья как «сектор национальной экономики, представляющий собой физические объекты, а также систему экономических, социальных и правовых отношений, возникающих по поводу передачи прав на специфический товар – жилье в процессе его создания, обмена, распределения и потребления и находящегося во взаимосвязи и взаимодействии со всей совокупностью отношений экономического оборота» [6, с. 9.].

Основания для такого подхода, к рассмотрению сущности рынка жилья как нам представляется, имеются. В условиях рыночной экономики значительная часть экономических отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления жилья как материального объекта, выступает в рыночной форме. Например, на этапе производства (создания) жилого объекта, таковыми будут являться отношения между застройщиком и проектировщиками, застройщиком и инвесторами, застройщиком и кредиторами, застройщиком и подрядчиками и т.д. На этапе обмена экономические отношения рыночного характера складываются между застройщиком и покупателями созданных жилых объектов, между покупателем и риэлтерской фирмой, собственником жилого объекта и страховой компанией. На стадии потребления между собственниками жилых объектов и компаниями, которые обеспечивают их содержание, обслуживание, ремонт, управление. На этом основании делается вывод о том, что категория «рынок жилья» выражает всю совокупность рыночных отношений, которые имеют место в процессе создания, распределения, обмена и потребления жилья. При этом на второй план отходит вопрос о том, а во всех ли случаях объектом этих отношений является жилье или что-то другое.

Возьмем для примера экономические отношения, которые складываются на стадии производства (создания) жилья между застройщиком и подрядчиками. Они действительно относятся к разряду рыночных, но возникают они не по поводу жилья как материального объекта, а по поводу строительных работ (строительной деятельности), результат которых принимает вещественную, материальную форму. То же самое справедливо для экономических отношений, складывающихся на этой стадии между застройщиком и кредиторами, между застройщиком и проектировщиками. В каждом из этих случаев застройщик выступает в качестве покупателя, а проектировщики и кредиторы – в качестве продавцов, но отнюдь не жилья как материального объекта, как товара, а специфических услуг, сопровождающих процесс его создания.

В этой связи большинство современных исследователей настаивает на том, что объектом экономических отношений, складывающихся на рынке жилья, выступает жилье и только жилье как материальное благо. И, соответственно, границы его функционирования лежат в пределах третьей фазы воспроизводства жилья – фазы обмена. При этом, правда, многие из ученых, давая определения рынка жилья, делают это, как нам представляется, либо слишком общо, либо не совсем корректно.

Так, определение рынка жилья М.В. Вишневской как совокупности экономических отношений между поставщиками и потребителями жилья и механизмов реализации этих отношений [4, с. 10.] представляется нам не совсем точным по ряду причин. Во-первых, остается не совсем понятным, кого имеет в виду автор под поставщиком жилья: того, кто его построил, того, кому оно принадлежит на праве собственности или того, кого собственник жилого объекта наделил полномочиями по осуществлению сделок с последним. Во-вторых, очевидным представляется то обстоятельство, что не все приобретатели жилых объектов становятся затем их непосредственными потребителями (например, в случае приобретения жилья для последующей сдачи в аренду). В-третьих, даже если мы признаем, что экономические отношения складываются между поставщиками и потребителями жилья, мы не сможем согласиться с тем, что любые отношения между ними будут являться рыночными по своему характеру. Например, если в качестве поставщика будет выступать государство, построившее жилой дом, а в качестве потребителя – представитель малоимущих слоев населения, который получит квартиру в этом доме на бесплатной основе, экономические отношения, возникшие между ними, не будут носить рыночного характера.

Ю.В. Гречко считает, что рынок жилья – это система экономических отношений между участниками, субъектами производящими (заказчики, подрядчики, поставщики, инвесторы, государство), потребляющими жилье (организации, частные лица, государственные учреждения) или осуществляющими посредническую деятельность в сфере жилищных отношений (кредитные учреждения, агентства недвижимости) [5, с. 10.]. Данное определение страдает, как нам видится, некорректностью в аспекте определения субъектов, между которыми на рынке жилья складываются экономические отношения. В частности, Ю.В. Гречко относит к субъектам, производящим жилье, заказчиков, подрядчиков, поставщиков, инвесторов, государство. Однако, очевидно, что в этом ряду стоят неоднородные субъекты. Так, в качестве заказчика может выступать и государство, и коммерческая организация, и физическое лицо. Равным образом все они могут быть и инвесторами, и подрядчиками, и поставщиками. При этом из всех перечисленных участников рыночных отношений в жилищной сфере, только заказчика следует признать полноправным субъектом рынка жилья, все остальные – будут субъектами рынка работ и услуг, связанных с созданием жилых объектов.

Многие авторы считают, что на рынке жилья экономические отношения складываются не только по поводу купли-продажи последнего, но также в связи с его передачей во временное пользование и (или) владение, т.е. арендой (наймом). Такой подход к трактовке сущности рынка жилья сложился во многом под влиянием научной позиции Г. Поляковского [7, с. 41.], согласно которой жилье может производить услуги, потребляемые либо самим собственником жилья, либо третьими лицами, которым собственник предоставил жилье в аренду. На этом основании в рамках рынка жилья выделяется рынок купли-продажи жилья (жилищного фонда) и рынок аренды жилья (жилищного фонда). Об этом пишут С.М. Печатникова, Т.Г. Зайнуллина, М.В. Вишневская, К.С. Рябинин и некоторые другие. Как нам представляется, рынок аренды жилья если и может быть выделен, то весьма условно, при этом его следует рассматривать не как структурный компонент рынка жилья (жилищного фонда), а как тесно взаимосвязанный с ним, но самостоятельный сегмент рыночной экономики. Логика наших рассуждений такова. Рынок – это система экономических отношений между продавцами и покупателями товаров и услуг, форма связи между сторонами обмена, в процессе которого устанавливается рыночная цена на объект обмена и происходит смена его собственника. В случае с арендой, предполагающей предоставление одной стороной (арендодателем, наймодателем) другой стороне (арендатору, нанимателю) имущество во временное пользование и (или) владение за определенную плату [12, с. 81.], смены собственника не происходит, по этой причине говорить о существовании рынка аренды, как нам представляется, не совсем правомерно. Корректнее, думается, выделить в рамках жилищной сферы сектор арендных отношений и оговорить тот факт, что они, в том числе, могут строиться и на рыночных условиях, ввиду чего в его рамках формируется спрос, предложение и цена.

Ряд ученых при определении сущности рынка жилья включают в определение последнего не только отношения по поводу его аренды, но и многие другие. Так, А.М. Афанасьев пишет, что рынок жилья – это «экономические отношения между его собственниками (владельцами, пользователями) при передаче, продаже, аренде, найме, залоге и иных рыночных отношениях в жилищной сфере» » [3, с. 21]. Такое же определение дает Т.Г. Зайнуллина [8, с. 8]. Представленная научная позиция, думается, не совсем верна. Во-первых, из определения следует, что экономические отношения на рынке жилья складываются только между теми субъектами, которые являются либо собственниками, либо владельцами, либо пользователями. Субъекты же, не обладающие никакими жилищными объектами на праве собственности, владения, пользования и распоряжения, из участников рынка жилья почему-то исключаются, хотя, очевидно, что они-то чаще всего и испытывают потребность в жилье как материальном благе и стремятся к его приобретению, в том числе и на рыночных условиях. Во-вторых, не совсем понятно, какие экономические отношения имеют в виду авторы, указывая на передачу жилого объекта, осуществляющегося в условиях рыночных отношений. Если речь идет о передаче в аренду или найм, так эти виды отношений указаны далее. Если речь идет о передаче на условиях социального найма или бесплатной основе, то это уже не сфера рыночных отношений. Наконец, представляется неверным включать в сферу рынка жилья, экономические отношения, складывающиеся по поводу залога (ипотеки) жилых помещений, поскольку в этом случае объектом экономических отношений выступает долгосрочная денежная ссуда (ипотечный кредит), а не жилье, оно выполняет функцию обеспечения ипотеки.

По тем же причинам не совсем корректным является определение рынка жилья Л.Б. Лазаровой, которая пишет, что «рынок жилья – это часть национальной рыночной системы хозяйствования, характеризу-

ющаяся комплексом устойчивых взаимоотношений между субъектами жилищных отношений по поводу купли-продажи, найма, аренды, мены, хозяйственного ведения, сервитута, ипотечного жилищного кредитования, производства жилья и жилищных услуг» [9, с. 14.].

Во-первых, она включает в сферу рынка жилья экономические отношения, складывающиеся на стадии создания (производства) жилья, во-вторых, пишет о жилищных услугах производимыми объектами жилой недвижимости, в-третьих, также как это делают А.М. Афанасьев и Т.Г. Зайнуллина, указывает на то, что рыночные отношения по поводу жилья складываются в ходе ипотечного жилищного кредитования.

В этой связи мы склонны рассматривать рынок жилья в качестве системы экономических отношений между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу купли-продажи жилья (объектов жилищного фонда).

Оговоримся, что отношения купли-продажи складываются на рынке жилья не только при заключении договоров купли-продажи, но и договору мены (с применением правил о купле-продаже), покупке жилья с публичных торгов и на аукционе, заключении договора аренды, если передача собственности осуществляется в форме купли-продажи и некоторых других случаях.

При этом экономические отношения складываются между конкретными субъектами, являющимися носителями определенных экономических интересов. В современной экономической литературе встречается несколько подходов к выделению субъектов рынка жилья. Так, О.А. Лыкова [11, с. 19.] выделяет три стороны-участника реализации отношений собственности на рынке жилой недвижимости: покупатель, продавец и государство. А.Н. Асаул [2, с. 305.], рассматривает в качестве экономических субъектов рынка жилой недвижимости покупателей (арендаторов), продавцов (арендодателей) и профессиональных участников. Последняя категория подразделяется им на институциональных и неинституциональных субъектов. В категорию институциональных участников рынка недвижимости включены федеральные и территориальные земельные органы, органы архитектуры и градостроительства, органы технической, пожарной инспекции и иные государственные структуры. К неинституциональным участникам отнесены юридические и физические лица, осуществляющие ту или иную коммерческую деятельность (работы, услуги) на рынке жилой недвижимости в соответствии с законом (например, брокеры, оценщики недвижимости, страховые компании и так далее).

В рамках предложенной структуризации субъектов рынка жилой недвижимости вызывает сомнение правомерность отнесения ее автором к экономическим участникам рассматриваемого рынка арендаторов и арендодателей (по причинам обоснованным нами выше), а также федеральных и территориальных земельных органов, органов архитектуры и градостроительства и так далее. Последние же, как нам представляется, выступают на жилищном рынке отнюдь не в качестве хозяйствующих субъектов, собственников жилья. В рассматриваемом случае они являются публично-правовыми структурами, занимающимися инфраструктурным обеспечением деятельности иных, действительно экономических, субъектов рынка жилой недвижимости.

Наконец, А.А. Аксенов подразделяет субъектов рынка жилья на четыре категории: продавцов, покупателей, профессиональных участников (риэлторы, юридические фирмы, банки, страховые компании, рекламные агентства, ипотечные компании и другие) и государственные органы [1, с. 37.].

Мы, в свою очередь, считаем необходимым конкретизировать состав участников рынка жилья следующим образом: продавцы и покупатели, риэлторы как посредники, а также органы государственной власти и местного самоуправления. Последние выступают здесь, с одной стороны как полноценные участники экономических отношений по поводу купли/продажи последнего, с другой – как публично-правовой институт, реализующий регулируемую функцию. Брокеры, оценщики недвижимости, страховые компании и другие субъекты рынка жилья, о которых пишут А.Н. Асаул и А.А. Аксенов, могут быть признаны таковыми, как нам кажется, только условно, с оговоркой, что они являются косвенными, опосредованными участниками рынка жилья, поскольку они не продают и не покупают жилье, а осуществляют услуги в отношении такого специфического материального блага как объекты жилой недвижимости.

Каждый из названных субъектов, вступая в экономические отношения на рынке жилья, стремится реализовать свои интересы. Как показал анализ современной экономической литературы, посвященной вопросам функционирования и развития рынка жилья в России, проблема экономических интересов субъектов, действующих на нем, практически полностью выпала из поля зрения ученых. Только в монографии А.Н. Ларионова, В.Г. Полякова и Г.В. Василенко «Управление жилищными инвестиционными проектами в регионе» имеется указание на то, что «анализ субъектно-объектной структуры сложившейся системы взаимоотношений между всеми субъектами рынка жилья показывает, что имеет место разнонаправленность их экономических интересов и ожиданий» [10, с. 27.]. При этом интересы заказчиков сводятся к возможности широкого выбора качества и количества жилища, достижению соответствия качества жилья его стоимости, а также к высокому уровню сервиса. Подрядчик, по мнению авторов, заинтересован в платежеспособном заказчике, взаимодействие с которым позволит ему получать прибыль, развивать фирму, получать оборотные средства. Кредитное учреждение и испытывает потребность в высоких процентах и стремится обеспечить себе гарантии возврата выдаваемых ссуд. Поставщики ожидают от участия в строительстве стабильности договорных связей, низких расходов, высоких доходов. Инвестора волнует гарантированность получения постоянных и устойчивых доходов и реализация права принятия окончательного решения. Государство стремится к защите интересов потребителя, окружающей среды, обеспечению стабильности цен, а также получению налоговых доходов. И, наконец, делают вывод ученые, все вместе перечисленные участники

стремятся к рентабельности вложенных средств [10, с. 28.]. Как видно из рассуждений цитируемых авторов, они, во-первых, неправомерно расширяют круг участников рынка жилья, включая в него кредитные организации, подрядчиков и поставщиков, а во-вторых, смешивают такие понятия как «интерес», «потребность» и «заинтересованность».

Мы, в свою очередь, разделяя позицию ученых, рассматривающих экономические интересы в качестве объективной категории, выражающей необходимость удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей, обусловленных исторически данными экономическими отношениями и отношениями собственности как их ядром, склонны определять содержание экономических интересов основных субъектов рынка жилья следующим образом.

На том основании, что объектом экономических отношений, возникающих на рынке жилья, выступают объекты жилищного фонда коммерческого использования, или, что тоже самое, используемые для извлечения их собственниками прибыли (выгоды), правомерно заключить, что экономический интерес продавца жилья заключается в максимизации прибыли (дохода) от продажи принадлежащего ему жилого помещения. При этом цена объекта недвижимости должна быть не ниже суммы издержек его производства (приобретения) и средней прибыли на авансированный капитал (банковской процентной ставки), в противном случае – сделка не будет иметь смысла. Данный тезис распространяется и на органы государственной власти, и на органы местного самоуправления, в том случае, когда они выступают на рынке жилья в качестве собственников объектов жилой недвижимости (полноправных хозяйствующих субъектов), которые стремятся к эффективному использованию своей собственности, к аккумулированию на основе ее коммерческого использования дополнительных денежных ресурсов для дальнейшего финансирования бюджетных расходов и инвестиций в различные сферы экономики.

Экономические интересы покупателей жилья, как нам представляется, следует разграничивать исходя из того, что для одних покупателей жилье выступает как объект потребления (приобретение для проживания), для других – как инвестиционный товар (перепродажа или сдача в аренду). Во всех перечисленных случаях экономические интересы покупателей заключаются в максимизации выгод и минимизации расходов на приобретение необходимого им объекта жилой недвижимости. Только для покупателя-потребителя жилья максимизация выгод заключается в приобретении такого объекта жилой недвижимости, который будет обладать свойствами, максимально удовлетворяющими их потребности в жилье, а для покупателя-инвестора максимизация выгод будет выражаться в получении дохода от его последующей продажи (перепродажи) или сдачи в аренду.

Другими словами, экономические интересы покупателей-потребителей жилья заключаются в приобретении объектов жилой недвижимости, максимально соответствующих их жилищным потребностям по максимально низкой цене. Экономические интересы покупателей-инвесторов связаны с приобретением объектов жилой недвижимости по максимально низкой цене для последующей перепродажи по максимально высокой цене или для максимизации размеров арендной платы взимаемой с арендатора. При этом арендная плата должна быть не ниже суммы издержек содержания объекта жилой недвижимости, включающие расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг, уплату налогов и средней прибыли на авансированный капитал (банковской процентной ставки).

Наконец, экономические интересы риэлтеров, т.е. юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей, которые на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) совершают от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовые сделки с объектами недвижимости и правами на них, заключаются в предоставлении своих услуг на уровне, востребованном рынком и закреплённом в отечественном законодательстве и минимизации затрат, связанных с их производством.

Очевидно, что экономические интересы субъектов рынка жилья взаимно противоречивы, в связи с чем повышается роль органов государственной власти и местного самоуправления в качестве публично-правовых структур, реализующих регулируемую функцию, то есть создающих основу для их согласования и взаимной реализации посредством мер как прямого, так и косвенного воздействия.

Сегодня, когда жилищная проблема стоит в нашей стране достаточно остро, научное решение вопросов, касающихся сущности рынка жилья, его участников и их интересов имеет критическое значение, поскольку это расширяет возможность действий, активизирует субъектов экономики, действующих в рассматриваемой сфере, а также позволяет органам государственной власти и местного самоуправления принимать и реализовывать оптимальные управленческие решения, в том числе, в рамках приоритетного Национального проекта – «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксенов, А.А. Рынок жилья и формирование социальной защиты населения / А.А. Аксенов // Дис. ... к.э.н. Ростов н/Д, 2004. 193 с.
2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул. 2-е изд. СПб: Питер, 2007. 624 с.
3. Афанасьев, А.М. Жилищный комплекс России: идеология свободы и развития / А.М. Афанасьев. Самара, 2005. 638 с.
4. Вишневская, М.В. Рынок жилья: теория и практика регулирования / М.В. Вишневская // Дис. ... к.э.н. - М.: РГБ, 2005. 201 с.

5. Гречко, Ю.В. Маркетинговый инструментарий управления поведением потребителей на первичном рынке жилья Ю.В. Гречко // Автореферат дис. ... к.э.н. Волгоград, 2007. 23 с.
6. Денисенко, Е.Б. Государственное регулирование рынка жилья / Е.Б. Денисенко // Автореф. дис. ... к.э.н.. Новосибирск, 2006. 24 с.
7. Жилищная экономика // Под ред. Г. Поляковского. М.: Дело, 1996. 224 с.
8. Зайнуллина, Т.Г. Жилье как объект экономических отношений в переходной экономике / Т.Г. Зайнуллина // Автореф. дис. ... к.э.н. Ростов-на-Дону, 1998. 21 с.
9. Лазарова, Л.Б. Ипотечное кредитование в механизме формирования жилищного рынка России / Л.Б. Лазарова // Автореф. дис. ... д.э.н. С-Пб, 2007. 30 с.
10. Ларионов, А.Н. Управление жилищными инвестиционными проектами в регионе: Учебное пособие / А.Н. Ларионов, В.Г. Поляков, Г.В. Василенко. Волгоград, 1999. 228 с.
11. Лыкова, О.А. Институциональные условия минимизация транзакционных издержек реализации отношений собственности / О.А. Лыкова // Автореф. дис. ... д.э.н. Ростов н/Д, 2007. – 30 с.
12. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия // Гл. ред. А.М. Румянцев. М.: «Советская Энциклопедия», 1972. Т1. 560 с.

ЦЫМБАЛЕНКО Т.Т., ЦЫМБАЛЕНКО О.С., САВЛОВИЧ И.А.

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

*Цымбаленко Т.Т., Ставропольский Государственный Аграрный Университет, к.э.н., профессор,
e-mail: sokol@26.ru;*

*Цымбаленко О.С., Ставропольский Государственный Университет, к.э.н., доцент,
e-mail: oleg-ts@mail.ru;*

*Савлович И.А., Северо-Кавказский Социальный Институт, экономист,
г. Ставрополь, ул. Гражданская 9, кп. 2*

Выявлены основные закономерности и тенденции в проявлениях основного экономического закона превышения роста производительности труда в сравнении с его оплатой в Российской Федерации, раскрыты негативные последствия сложившихся пропорций.

Ключевые слова: *производительность; оплата труда; сравнительный анализ; тенденции; закон опережающего роста производительности труда*

Коды классификатора JEL: J 31.

Труд во все времена являлся основой существования человека, но его содержание и принципы менялись с развитием общества и общественных отношений. Обеспеченность организации необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование, рост производительности труда являются обязательными условиями её эффективной деятельности в условиях рыночной экономики, факторами, определяющими себестоимость продукции, прибыль, рентабельность. Уровень использования трудовых ресурсов, производительность труда обеспечивают соответствующую оплату труда работников.

Ускорение научно-технического прогресса способствует совершенствованию средств труда, вовлечению в процесс производства все новых предметов труда. Однако, несмотря на развитие науки и техники труд не утратит своей определяющей роли в процессе производства, а человек – своей роли в процессе труда. Труд является экономической категорией и его характер определяется производственными отношениями.

Население планеты трудится со все большей отдачей. По сравнению с 1990–1995 гг. производительность труда в расчете на одного сотрудника в 1995–2003 гг. росла в два раза быстрее – в среднем на 2% в год против 1,1%. Работать эффективнее стали на всех крупнейших рынках, кроме Латинской Америки и Азии.

В России До 1998 г. производительность труда и занятость населения снижалась. Ситуация начала меняться только в 1999 г, если в 1999 г. в России работало 63 млн, то в 2007 г. число занятых увеличилось до 67,7 млн. человек

Производительность общественного труда – один из основных показателей эффективности экономики, один из вариантов расчета которого заключается в соотношении ВВП к уровню занятости населения, таким образом, увеличение интенсивности работы напрямую связано с ростом ВВП.

За период с 2001 по 2007г.г. в России темпы роста ВВП увеличиваются. По сравнению с развитыми странами с устоявшейся и стабильной экономикой тем роста ВВП в России выше, это можно объяснить тем, что Россия является на данный момент развивающейся страной. Замедление роста ВВП в развитых странах, нашло свое отражение в параллельном уменьшении продолжительности рабочего дня в большинстве стран мира [1].

Анализ динамики валового внутреннего продукта в сравнении с развитыми странами за период с 1995 по 2007 годы позволяет констатировать, что Россия занимает первое место с индексом ВВП равным 169,3%. За ней следуют США и Канада с индексом 143% и замыкает эту группу развитых стран Япония – 114%.

Одним из показателей, являющихся результатом роста или снижения производительности труда является уровень ВВП на душу населения. Одним из лидеров по этому показателю в мире являются соединенные штаты Америки, где его уровень достиг в 2006 году 41674 долларов по ППС. В сравнении с США, мир в целом, на душу населения имеет немногим более одной пятой от американского уровня. Лидерами являются Люксембург и Норвегия, где ВВП на душу населения по сравнению с США составляет соответственно 168 и 114 процентов. Наиболее отсталыми являются Африка и Азия с показателями 5,3 и 8,6 процентов от американского уровня. В Российской Федерации ВВП на душу населения в 2006 году составил 11861 доллар по ППС или 28,5 процентов от американского уровня.

Уровень производительности труда в настоящее время в России в 3 раза ниже, чем в развитых странах. Это приводит к недостаточным по сравнению с другими странами показателям экономического роста, низкому уровню оплаты труда, низкой конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках и слабому инвестиционному потенциалу российской экономики, который не позволяет в необходимой степени внедрять современные технологии. Негативное воздействие на региональный рынок труда оказывает массовый отток населения трудоспособного возраста из северных, восточных и дальневосточных территорий, богатых сырьевыми ресурсами, что ведет к неравномерному распределению трудовых ресурсов по территории России, к концентрации излишней рабочей силы в одних регионах и нехватке трудовых ресурсов в других регионах. Кроме того, сохраняется тенденция к старению и сокращению кадрового состава высококвалифицированных рабочих, а также сокращению объемов профессионально-технической подготовки высококвалифицированных кадров на производстве. Сохраняется низкая конкурентоспособность на рынке труда отдельных категорий граждан (молодежи без практического опыта работы, женщин, имеющих малолетних детей, инвалидов, беженцев, вынужденных переселенцев), обусловленной ужесточением требований работодателей [3].

Еще одной не благоприятной тенденцией является то, что производительность труда в России стала расти быстрее, чем реальная зарплата, свидетельствуют данные Минэкономразвития. В последние четыре года из-за дефицита рабочей силы все было наоборот. Экономисты говорят, что укрепление рубля заставляет работодателей сдерживать рост издержек за счет сдерживания роста зарплат.

С 2000 по 2007 год производительность труда росла медленнее, чем зарплаты, при этом разрыв постоянно увеличивался. Среднегодовые темпы роста оплаты труда в Российской Федерации за последние пять лет почти в 2 раза превышают темпы роста производительности.

Сельское и лесное хозяйство характеризуются отставанием в темпах роста производительности труда по сравнению со всей экономикой в целом и особенно в последние два года значительным опережением темпов роста заработной платы. Среднегодовые темпы роста оплаты труда этой отрасли в Российской Федерации в 3,3 раза превышают темпы роста производительности.

Среднегодовой темп роста производительности труда по видам экономической деятельности в РФ находится в пределах от 104 % – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство до 108,1 % – оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. При этом во всех отраслях зарплаты растут более высокими темпами по сравнению с производительностью от 120,2 % – добыча полезных ископаемых, до 128,5 % – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, хотя соотношение между ними во всех отраслях практически стабильно и сохраняется на уровне 1,2 раза.

Таблица 1.

Среднегодовые темпы роста производительности и оплаты труда по видам экономической деятельности в РФ (2003–2006 годы)

Виды экономической деятельности	Производительность труда, %	Оплата труда, %	Оплата труда к производительности, раз
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	104,0	124,9	1,2
Рыболовство, рыбоводство	104,3	125,1	1,2
Добыча полезных ископаемых	106,2	120,2	1,1
Обрабатывающие производства	106,9	123,1	1,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,5	121,6	1,2
Строительство	107,8	122,6	1,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	108,1	128,0	1,2
Гостиницы и рестораны	104,8	125,4	1,2
Транспорт и связь	106,5	123,0	1,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	105,2	128,5	1,2

Аграрное производство всегда оказывало большое влияние на экономику страны. В настоящее время от него во многом зависит экономический рост. В свою очередь, развитие аграрной сферы всецело предопределяется повышением производительности труда. Ставропольский край является одним из ведущих

сельскохозяйственных районов России. Хотя для Ставропольского края в численности населения Российской Федерации составляет 1,9 процента, при этом удельный вес продукции сельского хозяйства гораздо более весом и достигает 3,7 процентов. В Южном Федеральном округе доля Ставропольского края по тем же показателям находится соответственно на уровне 11,9 и 14 процентов.

В аграрном секторе имеются несколько худшие социальные условия труда и отдыха. Подавляющее большинство трудовых процессов выполняются на открытом воздухе, под воздействием различных погодных и климатических условий: высокие и низкие температуры, осадки, солнечная радиация, пыль, грязь и другое.

В то же время обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры здесь значительно ниже, чем в других отраслях и в городской местности. Все это делает сельскохозяйственный труд малопривлекательным и неэстетичным.

Таблица 2.

**Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы
в Ставропольском крае, в процентах к предыдущему году**

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007
Производительность труда:					
Всего в экономике	122,3	119,9	120,0	120,6	124,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	112,1	142,8	104,2	115,8	116,1
Заработная плата:					
Всего в экономике	123,8	128,0	120,4	124,3	129,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	124,2	143,8	115,7	131,5	128,5

В сельскохозяйственном производстве больше, чем в других отраслях народного хозяйства используется труд женщин, подростков и пенсионеров. В структуре общей численности работающих в сельском хозяйстве на долю женщин приходится 40 %, тогда как в строительстве, на транспорте и в лесном хозяйстве удельный вес женщин составляет 20–25 % [4].

Труд работников в сельской местности используется как в общественном производстве, так и в личных подсобных хозяйствах. Это особенно проявляется в условиях перехода к рыночным отношениям, когда все большее количество сельскохозяйственной продукции производится в крестьянских (фермерских) хозяйствах и личных подсобных хозяйствах сельского населения.

Сравнительный анализ российских и краевых темпов роста производительности труда и заработной платы выявляет более высокие темпы роста этих показателей в регионе. Зарплаты сельскохозяйственных работников Ставропольского края ни в одном году не только не достигли среднероссийского уровня, но и ежегодно этот разрыв составляет 15–20 процентов.

Эксперты The Conference Board проанализировали изменения в производительности труда. Выводы экспертов неутешительны для европейцев. Последние 10 лет Евросоюз ежегодно увеличивает отставание от США в производительности труда. Если, в 2000 году разрыв между ЕС и США в почасовой производительности труда составлял \$0,47, то к 2004 году он увеличился до \$3,67. 15 старейших членов Евросоюза отстают от США по эффективности работы на 8 процентных пунктов, а по уровню доходов на душу населения – на 28 процентных пунктов.

ЕС проигрывает из-за того, что слишком медленно внедряет новейшие информационно-коммуникационные технологии (ICT), считают авторы доклада. Они особенно сильно влияют на производительность труда в секторе услуг и торговле — как оптовой, так и розничной.

Быстрый рост зарплат по сравнению с производительностью негативно сказывался на конкурентоспособности, работодатель вынужден был больше платить сотрудникам за счет своей прибыли. Из-за роста издержек российским компаниям труднее было конкурировать как на внешних рынках, так и с импортом. Кроме того, инвесторы менее охотно размещали производство в России.

Главная причина изменения этой вредной тенденции в том, что из-за укрепления рубля издержки российских компаний растут и без увеличения зарплат. Впрочем, в компаниях утверждают, что оплата труда напрямую зависит от производительности сотрудников. Так как в большинстве случаев зарплата делится на фиксированную часть и премиальную, которая зависит от достигнутых производственных результатов, чтобы у сотрудников была мотивация лучше работать, поэтому рост зарплат тесно увязан с ростом производства. Это – неблагоприятная тенденция может подорвать базовые основы экономики. Если учесть, что уровень наших реальных доходов весьма далек от общеевропейского.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1.
2. Ивантер В.В., Ксенофонтов М.Ю., Говтвань О. Дж., Панфилов В.С., Узиков М.Н. Экономика роста (Концепция развития в России в среднесрочной перспективе) // Проблемы прогнозирования. 2000. № 1.
3. Пашенко Ф.Ф., Гусев В.Б., Антипов В.И. Последствия вступления России в ВТО. Изд. Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. М., 2005.
4. Узиков М.Н., Ефимов В.М., Серебряков Г.Р., Шибалкин О.Ю., Широков А.А., Шошкин С.П., Янтовский А.А. Макроэкономическая политика и ее последствия (Возможности анализа и обоснования с помощью экономико-математического инструментария) // Проблемы прогнозирования. 2003. № 4.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Лепилкина Е.П., Кубанский Государственный университет, соискатель кафедры теоретической экономики, e-mail: Katrina555@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования и развития рынка труда в пореформенной экономике России. Анализируются вопросы занятости и безработицы, являющиеся одной из важнейших социально-экономических проблем нашего времени. В этой связи предложены приоритетные направления в области формирования государственной политики регулирования рынка труда.

Ключевые слова: занятость; качество труда; контроль; концепция регулирования рынка труда; купля-продажа; методология; механизм регулирования рынка труда; найм; отношения; рабочая сила; роль государства; рынок труда; социальное партнерство; социально-экономическая политика; стимулирование; теория рынка труда; экономическое пространство; эффективность

Коды классификатора JEL: J 21, J 28

Глубинные преобразования социально-экономического развития страны существенно затронули сферу трудовых отношений. В период рыночных преобразований рынок труда формировался в условиях отсутствия эффективной концепции его регулирования. Между тем занятость и ее регулирование представляются важной и актуальной проблемой, поскольку от уровня ее решения зависит не только общее состояние национальной экономики, но и темпы ее развития, степень сбалансированности, сохранение основных пропорций. В социально-экономическом плане совершенствование форм, методов и практики государственного регулирования занятости населения в России может способствовать уменьшению безработицы, повышению эффективности реализации основных направлений политики занятости, обеспечению социальной защищенности различных социально-демографических групп населения в процессе адаптации к рыночным отношениям.

Осуществление эффективной и продуманной политики на рынке труда требует дальнейших исследований в этой области, которые все еще отстают от запросов практики. Особую значимость при этом приобретают такие конкретные проблемы как: выбор оптимальных форм и методов регулирования занятости, соотношение частных и государственных инициатив, централизация и децентрализация в этой области. Необходимо также глубокое осмысление практики регулирования рынка труда на институциональном уровне, с учетом произошедших в последнее время изменений общеэкономической ситуации в стране, с целью выработки эффективной концепции регулирования рынка труда.

Рынок труда представляет собой специфическую форму функционирования рыночных отношений в сфере занятости. В экономической литературе последних лет, в зависимости от методологии и конкретных целей исследования, выделяются различные концептуальные подходы к его определению. Их анализ показывает, что они характеризуются определенной преемственностью и непротиворечивостью, что и позволило автору комплексно определить рынок труда как социально-экономическую систему, представляющую: а) совокупность общественных отношений, связанных с куплей и продажей рабочей силы; б) экономическое пространство – сферу трудоустройства, в которой взаимодействуют покупатели и продавцы рабочей силы; в) механизм, обеспечивающий согласование цены и условий труда между работодателями и наемными работниками.

Интересным представляется определение рынка труда, данное А.И. Рофе, по мнению которого «рынок труда – это система общественных отношений, связанных с наймом и предложением труда, т.е. с его куплей и продажей; это также экономическое пространство – сфера трудоустройства, в которой взаимодействуют покупатели и продавцы специфического товара-труда; наконец, это механизм, обеспечивающий согласование цены и условий труда между работодателями и наемными работниками» [4]. Данное определение охватывает каждый из подходов (система отношений, пространство, механизм) подчеркивает сущностные стороны понятия «рынок» и тем самым отражает его многогранность.

Участвуя в формировании рыночных отношений на основе наемного труда, субъекты рынка труда не только противостоят друг другу, но и взаимозависимы между собой. Во взаимодействии различных собственников экономических ресурсов нами видится источник товарности отношений на рынке труда. К сожалению, признание рыночных отношений в сфере занятости в постсоциалистической экономике пока не повлекло за собой методологической четкости в анализе данного явления. Вопрос о соотношении понятий «рынок труда» и «рынок рабочей силы» является дискуссионным.

В марксистской экономической литературе употребляется термин «рынок рабочей силы», поскольку, на нем покупается и продается рабочая сила. Наемный работник получает заработную плату за свои способности к труду, а не за труд [3]. К.Маркс, исследуя механизм рынка труда, исходил из того, что, рабочая сила является товаром, а производственные отношения выступают в форме купли-продажи рабочей силы, где ее ценой является заработная плата. Тогда удовлетворение спроса на рабочую силу со стороны работодателей и спроса на условия труда со стороны работников осуществлялось стихийно, через одномомен-

тные действия не несущих обязательства сторон, условием обмена было материальное вознаграждение работника за труд определенного количества и качества.

Исходя из определения, данного К. Марксом, наемного труда и иррациональности обмена, в котором участвует рабочая сила, в отечественных исследованиях наиболее стереотипной стала трактовка объекта отношений на рынке труда в образе рабочей силы как специфического товара. Имеет своих сторонников и представление о том, что особенным товаром на рынке труда является труд. Учитывая принципиальность данного вопроса, остановимся на нем поподробнее.

В немарксистской литературе употребляется термин «рынок труда», а под рабочей силой понимается определенный контингент трудоспособного населения. Есть точка зрения, основывающаяся на том что, поскольку, труд не является товаром, то «рынок труда» в действительности является «рынком рабочей силы». Однако, словосочетание «рынок труда» вошло в научный оборот и устоялось как термин, являющийся фактически синонимом понятию «рынок рабочей силы».

Как известно, рабочая сила является индивидуальной способностью к труду, которая слита с личностью человека и выступает его важнейшим атрибутивным свойством. Данная способность – лишь потенция, которая реализуется, будучи включенной в совокупную рабочую силу и соединяясь в экономической деятельности с факторами производства. Работники предлагают свою рабочую силу за плату, а работодатели предъявляют спрос на нее и платят за предоставляемые ей услуги труда. На наш взгляд, объектом рыночных отношений становится рабочая сила, предоставляющая услуги труда, а не сам труд, который осуществляется в процессе производства. Обмен данной способности на определенное денежное вознаграждение осуществляется, как правило, через оценку трудовых результатов, что служит, на наш взгляд, аргументом в пользу того, что на рынке труда покупаются именно услуги труда.

Дополнительным аргументом служит и то, что именно услуга труда обладает всеми необходимыми атрибутами как предмет купли–продажи на рынке труда. Ведь в классической сделке купли–продажи происходит смена форм собственности. Но, вступая в отношения найма, наемный работник по-прежнему сохраняет за собой собственность своей рабочей силы, передавая работодателю лишь предоставляемые ею услуги труда. В попытке разрешить это противоречие выдвигается точка зрения об аренде рабочей силы [1]. Но найм рабочей силы в таком случае должен принимать отличную от купли–продажи форму арендных отношений. В действительности же найм осуществляется в форме трудового контракта, где четко определяется объект сделки – предоставляемые услуги труда.

В экономической науке существует несколько подходов к анализу механизма функционирования рынка труда. Наиболее широко известными из них являются: классический (неоклассический), марксистский, кейнсианский, монетаристский и институциональный. Каждая из концепций в отдельности не дает полной и адекватной картины механизма функционирования рынка труда, хотя и отражает отдельные его элементы.

Концептуальные основания исследования социально-экономических процессов в сфере рынка труда, представленные в работах западных экономистов, вполне могут выступить в качестве методологических предпосылок теории рынка труда, формирующейся в переходной экономике России. В настоящее время в отечественной экономической литературе ведется активная работа по развитию концепций механизмов функционирования и регулирования рынка труда, предполагающих учет достижений мировой экономической мысли и особенностей функционирования российской экономики. В целом сформировался взгляд на рынок труда как систему социально-экономических отношений между субъектами рынка труда по поводу комплекса трудовых отношений. Однако существует широкое и узкое понятие рынка труда, поскольку исследователи по-разному трактуют включение тех или иных сфер социально-трудовых отношений в рамки границ рынка труда [5].

Важнейшими характеристиками рынка труда являются: спрос, предложение, степень их сбалансированности, цена и качество рабочей силы, конкуренция. На них и другие компоненты рынка труда довольно активно влияют государственная политика, а также служба занятости населения, органы местного самоуправления, работодатели и их ассоциации, кадровые агентства. При этом профсоюзы и их объединения, а так же общественные организации влияют на рынок труда только опосредованно через взаимодействие на другие субъекты рынка труда в рамках социального партнерства.

К основным элементам социально-экономической политики государства, влияющим на характеристики рынка труда, относятся: государственная инвестиционная политика, финансово-кредитная и налоговая политика, демографическая, социальная, миграционная, образовательная, а так же политика доходов и зарплат. Методы государственного воздействия на рынок труда могут быть дифференцированы на прямые: административные и экономические, а также косвенные: экономические. Собственно говоря, любое вмешательство государства в экономическую и социальную сферу оказывает влияние на рынок труда. По мнению автора, регулирование рынка труда есть совокупность целенаправленных мер государственного и негосударственного воздействия на основные его характеристики, осуществляемых субъектами рынка труда самостоятельно либо во взаимодействии с другими субъектами при решении возложенных на них задач для достижения определенных целей.

Регулирование рынка труда призвано повысить минимальную зарплату и улучшить условия работы. Следовательно, оно воздействует на такие показатели, как уровень занятости, масштаб долгосрочной безработицы, разброс зарплат и производительность труда. Регулирование рынка труда способствует «концентрации» безработицы в определенных категориях рабочей силы, поскольку связанный с ним высокий уровень зарплат и выгодные для работников условия найма вынуждают фирмы избегать приема на работу

людей, не имеющих хорошей «трудовой биографии». В эту категорию попадают люди, оставшиеся без работы относительно долгий срок (несколько месяцев), и вообще неквалифицированная рабочая сила, которая таким образом остается за бортом [6].

В общем плане, в трансформационной экономике, рынок труда наряду с имманентными ему регуляторами сохраняет прежние элементы системы управления трудом: государственные гарантии занятости населения, централизованное регулирование минимальной заработной платы, ставок тарифов и окладов в бюджетной сфере. По мере продвижения к цивилизованному рынку труда складываются условия для его функционирования на основе естественных регуляторов в сочетании с государственным регулированием занятости. Особую роль здесь играют рыночные формы и методы инвестирования в рабочие места, формирование реальной заработной платы исходя из прожиточного минимума, социальное страхование работников наемного труда от экономических рисков, включая безработицу. При этом государственное содействие занятости постепенно должно принимать форму косвенного, индикативного воздействия на процессы перемещения рабочей силы по отношению к рабочим местам. Управление занятостью – приобретать черты целенаправленного предоставления государственных гарантий безработным и поддержания рабочих мест для работников, находящихся под угрозой увольнения. Одновременно, в связи с регионализацией рынков труда, должна быть осуществлена децентрализация регулирования социально-трудовых отношений и деконцентрации фондов содействия занятости. Институциональное усложнение системы регулирования объективно должно отражать многомерность и структуризацию рынка труда, особенности трансформационных процессов в системе занятости.

Главным институциональным элементом инфраструктуры рынка труда является специальная государственная служба занятости. Ее деятельность направлена, прежде всего, на поддержание занятости на действующих предприятиях, сохранение и перепрофилирование существующих рабочих мест, предотвращение массового высвобождения работников и борьбу с безработицей путем трудоустройства и профессиональной подготовки, переподготовки зарегистрированных безработных.

Между тем практика реформ привела к деструктуризации рынка труда, переориентировав цели политики занятости в сторону самодовлеющих в социально-трудовой сфере. Так в 2000-2005 гг. более половины средств по федеральным программам содействия занятости было обращено на поддержание рабочих мест и другие мероприятия, относимые к активной политике занятости, но из года в год снижалась эффективность их использования. Например, из предусмотренных программой 260 тыс. дополнительных рабочих мест к 2006 г. было создано 38 %, а компенсации заработной платы получили лишь 14 % работников, формально охваченных соответствующими мероприятиями [2]. В результате рост безработицы не был приостановлен, а в ряде регионов страны возникла хроническая задолженность по выплате пособий зарегистрированным безработным.

В связи с этим требуют пересмотра основные направления государственного регулирования рынка труда. Представляется, что создание такой действенной системы регулирования в сфере занятости является одной из основных социальных задач проводимых в России реформ. Надо сказать, что кое-что в этой области уже сделано. Принят Закон о занятости, создаются биржи труда (службы содействия найму), осуществляется регистрация безработных. Однако этим ограничиваться нельзя.

По нашему мнению, можно сформулировать четыре основных направления государственного регулирования рынка труда. Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест. Во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы. В-третьих, программы содействия найму рабочей силы. В-четвертых, программы по социальному страхованию безработицы, связанные с выделением средства на пособия безработным.

Реализация этих мероприятий может не только стабилизировать рынок труда, но и осуществить качественную его перестройку. Прежде всего, это касается проблемы воспроизводства рабочей силы. Она сегодня не в состоянии как раньше выступать в качестве главного компенсационного ресурса.

Важной проблемой повышения эффективности функционирования рынка труда является невосребованность человеческого капитала, неумение использовать в должном объеме его возможности. Наукоемкие и инновационные сектора отечественной экономики катастрофически нуждаются в притоке новых кадров, поскольку здесь в пореформенный период произошло естественное старение и в какой-то мере деградация персонала. Частично разрушены научные школы, снижается качество образования, включая и инженерные науки. В связи с этим требуется синхронизировать инвестиционные потоки, идущие на восстановление основного, человеческого и ресурсного потенциала экономики.

Таким образом, состояние сферы труда определяется не только политикой государства, но и экономической конъюнктурой, научно-техническим прогрессом, демографическими и миграционными процессами, степенью вовлеченности страны в мировое хозяйство. Действие этих факторов приводит к появлению принципиально новых тенденций в области труда и занятости.

Важной представляется и проблема формирования в экономике России нового облика рабочей силы. В отраслевой структуре рабочей силы усиливаются сдвиги, выражающиеся в ее дальнейшей урбанизации, перетоке труда из отраслей материального производства в сферу производства нематериальных форм богатства и услуг. Такая трансформация выглядит вполне обоснованной и отвечающей требованиям развивающейся рыночной экономики.

Нельзя не учитывать и гендерный аспект экономики, который сегодня является достаточно важным, поскольку доля женского труда в общем объеме производства постоянно растет. Сейчас женщины состав-

ляют более половины рабочей силы страны. В тоже время следует отметить структурные перекосы в спросе на мужской и женский труд. В частности, это выражается в половой дискриминации рабочей силы: доля женского труда в общем объеме высококвалифицированного труда составляет незначительную величину.

Наконец, в целях предотвращения микроструктурной деформации труда и обеспечения надлежащего эффекта при включении России в процесс международного разделения труда необходима реализация государственной программы по дифференцированному отбору и содействию отраслям, обладающим относительно развитой инфраструктурой и способным обеспечить перманентную поддержку инновационной перестройки отечественной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин В.И. Аренда рабочей силы//Журнал экономической теории. 2007. № 2.
2. Кузьмин С. Оценка пореформенных последствий//Экономист. 2004. № 8.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1/Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
4. Рофе А.И. Экономика труда. Киев. 2005.
5. Чернов Ю. Макроэкономический прогноз занятости//Observer. М., 2006. № 2.
6. Siebert W.S. Notes on Labour Market Flexibility: Questions for a New Economy// Urban and Regional Prosperity in a Globalist New Economy/Ed. by R. Cheng, R. Meadows, R. Sudgen. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

ЧЕШЕВ А.С., ОВЧИННИКОВА Н.Г.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Чешев А.С., Ростовский государственный строительный университет, доктор экономических наук, профессор, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162;

Овчинникова Н.Г., Ростовский государственный строительный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования и кадастра, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162.

Приводятся результаты исследования формирования землепользования в новых условиях хозяйствования и его экологические аспекты. Рассматриваются проблемы, которые предстоит решить в процессе создания условий для экологической стабильности и высокой биологической продуктивности вновь создаваемых ландшафтов. Обосновывается значение эффективного землепользования в реализации экологически устойчивого развития.

Ключевые слова: *земельно-хозяйственное устройство; землепользование; земельные ресурсы; экологические системы; экологическое равновесие.*

Коды классификатора JEL: Q 15, Q 57.

Само понятие землепользование многогранно. С юридической точки зрения, это участок земли, представленный или переданный в установленном порядке в собственность или пользование предприятию или организации, или гражданам, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью в отрасли сельского хозяйства. Пользователи этих участков получают их бесплатно при условии ежегодной оплаты налога, величина которого соответствует выгодам от их использования. С другой стороны, эти земельные участки можно свободно наследовать, передавать, сдавать в залог для обеспечения кредита. Землепользование представляет собой форму пользования землей, при которой земельные участки не продаются, а только передаются в пользование на основе наследственного права застройки. При выделении земельного участка обязательно устанавливается его целевое назначение и порядок использования земли. Землепользование имеет точное местонахождение, площадь и постоянные границы.

Пользование конкретным земельным участком, переданным в собственность или закрепленным за определенным землепользователем, приобретает правовой характер в результате регистрации и выдачи правоудостоверяющих документов. Переданная в собственность землевладельцу или предоставленная в пользование земельная территория обособляется как в хозяйственном, так и в правовом отношении.

В этом случае земельная территория выступает как объект права собственности или пользования отдельного лица или группы лиц. Преимущественными формами сельскохозяйственного землепользования в настоящее время являются общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества (открытые и закрытые), производственные сельскохозяйственные кооперативы, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства.

Землепользование связано как с конкретной территорией, подлежащей регистрации, учету и оценке, так и с производственной деятельностью. В качестве экономической категории землепользование находит выражение через систему хозяйствования, характеризуется многообразием форм организации производс-

тва. Экономический характер землепользования проявляется также в форме и способах использования земли.

Один из важнейших принципов землепользования – установление научно обоснованного соотношения распаханых и охраняемых территорий. В этом заключается также важный принцип экологического соответствия. Сельское хозяйство – сложная комплексная экологическая система, которая содержит множество подсистем. В связи с этим в процессе землеустроительных действий необходимо учитывать степень воздействия человеческой деятельности на окружающую среду и в каждом конкретном землепользовании строго соблюдать требования экологического равновесия. Чтобы рационально использовать земельные ресурсы, успешно внедрять научно обоснованные методы ведения хозяйства, необходимо располагать полными и достоверными сведениями о земле, ее производительных свойствах, природном и хозяйственном состоянии. Дело в том, что земли различных зон, районов, хозяйств и даже отдельных участков, имеющие свои особые пространственные условия, рельеф, почвенный покров, растительность, водный режим, геологическое строение, а также тесно связанные с ней другие природно-климатические ресурсы, сильно разнятся по свойствам и пригодности для сельскохозяйственного производства. Поэтому эти свойства земли оказывают самое различное влияние не только на урожайность сельскохозяйственных культур, но и на сумму производственных издержек, производительность труда, размер валового продукта и чистого дохода, а также на разработку и внедрение мероприятий по охране земель и связанных с ней природных ресурсов и окружающей экологической обстановки.

Установлено: если правильно обращаться с землей, то она улучшается, повышает свое плодородие и благотворно влияет на окружающую среду. Вместе с тем изучение этого вопроса и многочисленные данные говорят о том, что в процессе использования земля не только не улучшается, но и ухудшается и даже разрушается, если при этом применяются неправильные действия. Например, сегодня известно, что есть почвы хорошие, средние и плохие, каждая из которых имеет свою нормативную структуру. В связи с чем научно-технический прогресс должен обеспечивать не только сохранение структуры плохих и средних почв, но и, используя новейшие достижения науки и практики, улучшать и повышать их продуктивность. На этот счет существуют многочисленные рекомендации по совершенствованию технологических процессов в агротехнике, приготовлении и внесении удобрений, применении комплексной механизации при обработке почв и посевах. Вместе с тем сегодня недостаточно изучены вопросы технического воздействия на структурное состояние почвы. Колхозы и совхозы, расположены в различных природно-климатических зонах, имеющие совершенно различные почвы по плодородию, механическому составу, укомплектованы практически одинаковой техникой и механизмами. Так, в наборе хозяйств, почвенный покров которых состоит из легких почв, такая же тяжелая техника, как и в тех, где почвы тяжелосуглистые. Вместе с тем такая техника, как К-700, Т-150 и их разновидности, оказывает отрицательное воздействие на уплотнение и тяжелые почвы. Есть некоторые данные, что из-за чрезмерной нагрузки тяжелой техники на 15-20% ухудшается состояние почвенного покрова (происходит его уплотнение, разрушение структуры, комковатости, распыление верхнего горизонта). Поэтому такая техногенная интенсификация использования земли не должна планироваться и применяться. По нашему мнению, для правильного решения этого вопроса следует устанавливать нормативы потребности в технических средствах колхозов и совхозов применительно к наличным почвенным условиям. На основе этих нормативов будет возможно определить потребность в нужной каждому хозяйству технике, энергетических ресурсах и т.д.

Решая социальную и экономическую проблему, землеустроительный проект с учетом эколого-мелиоративного устройства землепользований хозяйств в обязательном порядке должен включать вопросы рациональной эксплуатации земельных и водных ресурсов, растительного и животного мира и их воздействия на недра и воздушный бассейн. Такой подход обусловливается тем, что на каждом земельном участке, каждом землепользовании совершается круговорот веществ и энергии, на основе чего выдающимися учеными-исследователями создано учение о биосфере, составляющими которой являются биогеоценозы или экосистемы.

Биогеоценоз или экосистема представляет собой однородный участок земной поверхности с определенным составом живых организмов (растения, животный мир, низшие организмы) и средой их обитания (атмосфера, почвы, грунтовые и поверхностные воды, солнечная энергия и др.), в котором живые и косные компоненты тесно взаимосвязаны и динамично взаимодействуют между собой.

В естественных условиях каждый компонент представляет собой взаимодействующий механизм. В результате хозяйственной деятельности человека происходит изменение естественных ландшафтов, создаются как бы искусственные биогеоценозы – агробиоценозы или агроценозы, биоценозы леса, воды и т.п. Создавая искусственные биогеоценозы, человек добивается выведения высокоурожайных сортов культурных растений, преобразования ландшафтов и организации четкого взаимодействия системы «человек-земля».

Земельно-хозяйственное устройство любого землепользования с учетом эколого-мелиоративных требований должно оказывать активное воздействие на создание искусственных агробиоценозов или агроэкосистем. Происходящие изменения в землепользовании каждого колхоза и совхоза, включая активизацию человеческого фактора, приводят к изменению ландшафтов, к нарушению естественных природных связей. Такие явления были в прошлом и будут повторяться в будущем.

Действительно, с установлением Советской власти в нашей стране изменилось отношение к земельным ресурсам. Социалистическое государство в первых своих декретах определило порядок использования зе-

мель, охрану их от разбазаривания и порчи. Все силы были брошены на благоустройство полей и лугов. И в решении этой задачи большую роль сыграло упорядочение землепользований сельскохозяйственных предприятий. При этом решались следующие задачи. Создавались землепользования колхозов и совхозов. Проводилось внутрихозяйственное устройство земли. Определялось количество и размещение бригад, населенных пунктов, производственных центров, магистральных и внутрихозяйственных дорог, источников водоснабжения. Обозначались виды и площади угодий. Устанавливались их состав и расположение. Вводились типы и виды севооборотов. Велось их внутренне устройство. Осуществлялась организация территории естественных кормовых угодий. В последние годы в составе проектов землеустройства решались проблемы защиты почв от эрозии и некоторые вопросы охраны природы.

Анализ проектов и документов указывает на то, что хотя и велось устройство в основном сельскохозяйственных угодий, они сыграли определенную положительную роль в наведении порядка на земле, в ее рациональном использовании и охране. В то же время другие угодья – так называемые неуголья (кустарники, болота, лесные угодья, овраги, карьеры, земли под постройками и др.) практически рассматривались только с количественной стороны и никак не решались вопросы использования и предотвращения их отрицательного влияния на окружающую среду.

Поэтому современные проекты устройства территории хозяйств не в полной мере отвечают требованиям образования законченных экологических систем с комплексом взаимодействующих естественных и вновь создаваемых ландшафтов. Сущность экологического разнообразия ландшафтов составляет основу его стабильности и высокой биологической продуктивности.

В исследуемых регионах Северного Кавказа и Нижнего Поволжья преобладают такие типы ландшафтов: равнинный, холмистый, гористый и пойменный. В связи с этим при эколого-мелиоративном устройстве землепользований следует сохранять их особенности и характерные черты. И здесь необходимым условием устойчивости ландшафта выступает установление правильного соотношения между естественными и антропогенными его элементами. При этом в исследуемой зоне, с отработанным земледелием, необходимо по возможности сохранять сложившуюся структуру земельного фонда, которая характеризуется определенным соотношением площадей сельскохозяйственных угодий (пашня, сады, сенокосы, пастбища), лесов, болот, дорог, водных источников и др.

В этой связи в рекомендациях по освоению болот, естественных кормовых угодий, кустарников, лесов и других неудобных земель необходимо исходить из оптимальных соотношений, которые в наибольшей степени должны отвечать условиям экологической стабильности природной среды. Например, при изменении ландшафта землепользований сухостепенной зоны важно установить оптимальное соотношение между пашней и растительностью – древесной и травянистой. Так, на основе многочисленных исследований и данных передового опыта для хозяйств степной части Северного Кавказа и Нижнего Поволжья оптимальное соотношение поле-растительность (лесная) 90-95:10-5 и 85-90:15-10, или 95% поле – 5% лесополос; 90% поле – 10% лесополос и овражно-балочных насаждений.

В равнинных районах облесенность пашни должна составлять 7%, а в условиях расчлененного рельефа и проявлении эрозионных процессов – 10-15%, потому что лесные насаждения несут противозерозионные, почвоводоохранные и ландшафтно-преобразующие функции.

Проведенные исследования и опыт проектирования показали, что применительно к особенностям сухостепенной и полупустынной зон изучаемого региона для поддержания экологического равновесия исключительно важное значение имеет установление норматива площади поля и естественной травянистой растительностью. К примеру, в степной зоне его соотношение должно быть 85-75:15-25, в сухостепной – 55-45:45-55, полупустынной – 10-5:90-95.

Вместе с тем ежегодно производится отвод земель для нужд городов, промышленности и т.д. практически за счет сельскохозяйственных угодий. В порядке же компенсации намечается освоение новых земель – лесов, кустарников, болот, песков и др. Это приводит к уничтожению леса, охранных кустарниковых насаждений, ценных болот. Однако, учитывая то, что в природе происходят постоянные изменения, иногда неизбежны и вышеназванные процессы по освоению земель для сельскохозяйственных нужд. Поэтому, планируя освоение новых земель, необходимо расчетным путем выбирать такое соотношение в структуре земельного фонда, которое наиболее полно отвечало бы условиям сохранения природных ландшафтов и биогеоэкологической обстановки.

В агроландшафтах, которые создаются в результате эколого-мелиоративного устройства землепользований колхозов и совхозов, происходят изменения рельефа, растительного покрова и облесенности почвенного покрова, а также микроклимата и биоценозов. Планировать эти изменения необходимо, прежде всего, исходя из потребности рационального и эффективного ведения сельскохозяйственного производства, в первую очередь – земледелия. Особое внимание уделяется формированию полей на севооборотном массиве, пастбищных и сенокосных участках.

При эколого-мелиоративном устройстве территории землепользования в условиях исследуемого региона, как правило, должны решаться следующие вопросы. Это – формирование полей оптимальных размеров правильной конфигурации с однородными почвами и водно-воздушным режимом. Установление размеров сенокосо- и пастбищеоборотов. Размещение полей севооборотов, сенокосо- и пастбищеоборотов с учетом естественных ландшафтов. Сочетание вновь создаваемых полей, участков лугов и пастбищ с естественными лесными массивами, реками и водоемами, оврагами и балками. Дорогами, населенными пунктами и производственными центрами. Стремление к сохранению оптимального соотношения неживой и живой

природы. Создание условий для экологической стабильности и высокой биологической продуктивности вновь создаваемых ландшафтов. Определение эколого-экономических режимов рационального их использования и охраны.

Эколого-мелиоративное устройство севооборотов, сенокосов и пастбищеоборотов должно производиться с учетом данных комплексного изучения ландшафтов в схемах и проектах внутрихозяйственной организации территории, системах земледелия и рабочих проектах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соломкина Л.Г., Чешев А.С. Эколого-экономические аспекты современного землепользования: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. 288 с.: ил.
2. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б. Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005. 200 с.: ил.
3. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т., Фесенко И.П., Овчинникова Н.Г., Алексеева Л.А. Использование и оценка земельных ресурсов: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007. 262 с.: ил.

РЫБАСОВА М.В.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ДОСТИЖЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рыбасова М.В. Ставропольский государственный университет, кандидат политических наук, доцент, кафедра «Регионоведения и региональной экономики», e-mail: mrybasova@yandex.ru

В статье автор рассматривает роль государства в процессе перехода к устойчивому развитию. Так как в свете проблемы перехода к устойчивому развитию возникает новое понимание места и роли государства в жизни человеческого общества.

Ключевые слова: *устойчивое развитие; нравственный разум; экогуманизм; интеллектуально-информационные ценности; социальные группы.*

Коды классификатора JEL: O 43, O 38.

Теория устойчивого развития, в основе которой лежит триединство экономической, экологической и социальной составляющих, стала одним из самых приоритетных направлений науки, получивших поддержку на государственном уровне. Первая из них учитывает стабильность экономического роста национальной экономики, следовательно, вторая – сохранение источников сырья и окружающей среды. Третья – направленность на достижение социального благополучия и справедливости. При этом переход к устойчивому развитию базируется на поэтапном восстановлении естественных экосистем до уровня, который обеспечивает устойчивость окружающей среды и создает реальную возможность существования будущих поколений людей, удовлетворения их жизненно важных потребностей и интересов. Например, Р. Констанца утверждает, что само понятие «устойчивость» можно определить только в контексте процесса, а именно «процесс может считаться устойчивым, если его параметры мало изменяются некое время» [13]. Активную роль государства в процессе перехода к устойчивому развитию точно формулирует А. Урсул и А. Романович: «Движение по пути устойчивого развития должно обеспечить на перспективу сбалансированное решение проблем социально-экономического развития и сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала, удовлетворение потребностей настоящего и будущего поколений. В создании условий, обеспечивающих заинтересованность граждан, юридических лиц и социальных групп в решении задач этого перехода, важная роль отводится государству. Речь идет о гарантии безопасности в экономической, социальной, экологической, оборонной и других сферах, без чего переход на новую форму цивилизационного развития в принципе невозможен» [12]. Таким образом, роль государства в реализации концепции устойчивого развития на сегодняшний день велика и незаменима.

Следует отметить, что России в ближайшие годы необходимо, включаясь в мировой интеграционно-цивилизационный процесс, перейти к рыночной экономике, демократии, правовому государству, гражданскому обществу. Вместе с тем перед мировым сообществом и Россией поставлена новая беспрецедентная цель – перейти на новую модель устойчивого развития. В это понятие вкладывается сбалансированное во всех отношениях развитие, но его стержнем оказались проблемы экологии.

Именно благодаря анализу проблем окружающей природной среды и появилось это новое понятие – sustainable development. В нашей стране в последние два года наблюдается осознание необходимости перехода на модель устойчивого развития. Появились Указ Президента РФ № 236 от 4 февраля [7], Распоряжение Правительства РФ № 217-р от 24 февраля 1994 года, проведен Всероссийский конкурс на разработку проекта концепции перехода РФ на модель устойчивого развития [1].

Принятие данной концепции будет означать, что Россия обретет новые мировоззренческие ориентиры

и стратегию, адекватные цели своего возрождения, которые в последние годы были утеряны и заменены архаичными для всего мирового сообщества целями формирования индустриально-потребительского общества, движения к прошлым общественно-экономическим формациям, квалифицированным на конференции ООН 1992 года в Рио-де-Жанейро как модели неустойчивого развития [3]. Можно ожидать, что идеи устойчивого развития станут центром возрождения, духовности и созидательной стратегии социальных действий россиян, базой гражданского, национального и политического согласия в обществе, формирования новой модели российской государственности. Принятие концепции правительством и широкой общественностью постепенно превратит ее в общенациональную стратегию эволюционного устойчивого развития России на третье тысячелетие. Наиболее правильным путем по формированию экологизированной экономики видится путь формирования законодательно закрепленных показателей устойчивого развития.

Например, в «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», утвержденной Указом Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина от 1 апреля 1996 г. № 440 приводятся два качественных критерия: никакая хозяйственная деятельность не может быть оправдана, если выгода от нее не превышает вызываемого ущерба; ущерб окружающей среде должен быть на столь низком уровне, какой только может быть, разумно достигнут с учетом экономических и социальных факторов.

Начавшийся в связи с этим научный и законотворческий процессы можно связать с появлением новой функции государства – функции устойчивого развития, которая: 1. Отражает необходимость усиления роли РФ и международного сообщества по обеспечению выживания человечества в XXI веке. 2. Связана с усилением роли государства, призванного создать экологически ориентированную сбалансированную систему, приводящую в соответствие экономические и социальные интересы общества.

Впрочем, нужно иметь в виду, что сама идея устойчивого развития является весьма спорной, даже очередной социальной утопией и иллюзией решения проблемы выживания.

Принятие концепции и стратегии движения России по пути устойчивого развития повлечет за собой кардинальные изменения и в концепции безопасности. Ведь пока что все концепции безопасности неявно исходят из того, что необходимо обеспечить безопасность таких неустойчивых систем, какими сейчас оказываются общество, государство, цивилизация. Тем самым наиболее перспективная концепция безопасности должна базироваться на стратегии устойчивого развития, как, впрочем, и устойчивого развития без обеспечения безопасности всех ее субъектов в принципе нереализуема.

Россия, включаясь в процесс экологического выживания цивилизации, вынуждена будет переходить на цели и принципы устойчивого развития как системно-эволюционную стратегию своего реформирования, иначе может оказаться на периферии цивилизационных трансформаций. При этом у нашей страны есть ряд особенностей, которые облегчают выход на путь устойчивого развития. Среди этих особенностей зачастую называют наличие колоссальных природных ресурсов и благоприятных природных условий, в частности значительной территории, около половины, которой слабо затронута хозяйственной деятельностью [9].

По нашему мнению, Россия, где ранее не было создано общество сверхпотребления, отказавшись от ряда негуманных потребностей и направлений развития, может опередить развитые страны, которым сложно будет отказаться от неэкологических стандартов жизни. Идеи устойчивого развития настолько кардинальны, что в дальнейшем должны быть воплощены во всех законах Российской Федерации, ее субъектов, в экономических и правовых механизмах, в решениях и нормативно-правовых документах на любом уровне. К сожалению, приходится констатировать, что пока ни один из принятых или готовящихся к принятию законов в Федеральном собрании РФ и высших законодательных органах субъектов Федерации даже не затрагивает идей устойчивого развития.

Прежде всего, необходимо охарактеризовать новые функции государства, которые должны оказаться стимулятором эволюционного изменения и других функций государства. В правительственном проекте перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития предусматривается переход России на путь становления ноосферы как «конечного этапа» движения по пути устойчивого развития. По нашему мнению, ноосфера должна соответствовать будущему «устойчивому» обществу, в котором будут обеспечены: приоритеты нравственного разума, экогуманизма, интеллектуально-информационных ценностей; гармония человека, общества и природы, их безопасное и неопределенно долгое сосуществование (коэволюция). Понятно, что такое понимание сферы разума (не исключающего феномена государственности) является чисто теоретическим и в реальности неосуществимым даже в весьма далекой перспективе, поскольку оно лишено отрицательных черт, присущих любой действительности, даже желаемой в будущем [10].

Однако степень приближения к этому идеалу (модели ноосферы) может оказаться важным критерием оценки различных траекторий движения тех или иных стран и обществ по пути устойчивого развития. Казалось бы, до сих пор все государства преследовали цель выживания и дальнейшего неопределенно долгого развития. И это осуществлялось через все функции государства — оборону, управление экономикой, регулирование социальных отношений, обеспечение безопасности и порядка, развитие культуры, идеологии и т. д. В своей совокупности традиционные функции государства при их эффективной реализации способствовали существованию и дальнейшему развитию общества, функционирующего в его рамках. Однако ситуация в условиях движения к экологической катастрофе и углубления глобальных противоречий цивилизационного развития существенно изменялась.

Традиционные функции без наполнения принципами и целями устойчивого развития уже не в состоянии обеспечить ни безопасность и развитие государства, ни благополучие его граждан. Гибель цивили-

зации скажется на каждом конкретном государстве, и в современных условиях государственная стратегия развития должна ориентироваться как на выживание человечества в целом, так и народа своей страны.

Кроме трансформирования традиционных функций государства появляется и новая функция, которая, с одной стороны, как бы отдифференцирована от возникших ранее, а с другой – синтезирует их, направляя в новое русло.

Так, например, функцию выживания и непрерывного развития общества нередко выделяют в качестве главного признака устойчивого развития, отождествляя с ней саму дефиницию понятия устойчивого развития. Так, в книге «Наше общее будущее», да и в материалах форума в Рио-де-Жанейро чаще всего под устойчивым развитием понимается такая форма поступательного развития, когда удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается не за счет лишения такой возможности будущих поколений [6].

Прежде всего, отметим, что все государства до недавнего времени разделяли потребительскую идеологию, утверждавшую заботу властных структур об удовлетворении все возрастающих потребностей населения. Государства планеты, включая и Российское государство, сформировали индустриально-потребительское общество. В противовес этой идеологии реализация новой, ориентированной на выживание, комплексной функции государства состоит не только в удовлетворении, но и в постепенной кардинальной переориентации потребностей населения, их экологизации и интеллектуализации. Речь тем самым идет о коэволюционном соразвитии общества и окружающей его природной среды, в котором важную роль должно играть государственное регулирование.

Так, например, демографическая ситуация, сложившаяся в России, требует кардинальных действий со стороны государства в плане реализации модели устойчивого развития. Тем более что в России нет экологически избыточного населения, как в развивающихся странах, где численность его вышла за пределы жизнеподдерживающей емкости экосистем. Средняя плотность населения в России близка к тому показателю (7–8 человек/кв. м), который в целом на планете может быть достигнут, если оптимально управляемая демографическая редукция остановится на экологически приемлемом «золотом» миллиарде. Демографическая оптимизация в России заключается в оптимальном распределении населения по территории страны (за счет уменьшения в европейской части и увеличения в азиатской), снижения масштабов и темпов урбанизации (почти 74% населения живет в городах) [11].

Обеспечение устойчивого развития в целом не сводится лишь к упомянутым проблемам, а включает весьма объемный комплекс мероприятий, которые в общем виде изложены в проекте концепции перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития и в последующих его уточненных вариантах [2]. Властные структуры государства обязаны осознавать необходимость сосредоточения главных своих усилий по реализации новой антропоцентрической функции, т.е. функции выживания и непрерывного развития как главный неогуманистический императив перехода на модель устойчивого развития.

В свете проблемы перехода к устойчивому развитию возникает новое понимание места и роли государства в жизни человеческого общества. Очевидно, что государство должно быть главным субъектом и одновременно инструментом, обеспечивающим переход к устойчивому развитию. Для этого оно должно взять на себя новые функции [5]. Если говорить о России, то государство не только не готово к выполнению новых функций, но и со своими традиционными справляется не в полной мере. В российском обществе любое вмешательство государства в экономику преподносится как возвращение к коммунизму. А тем временем, необходимо не отказываться, а формировать новые и приводить в порядок уже имеющиеся рычаги государственного регулирования.

Например, в отличие от европейской и американской истории, в России экономика и власть всегда были тесно связаны. Менялись только формы этой связи. Если западная схема предполагает, что деньги дают власть, то азиатский вариант, к которому, если судить по истории, более близка Россия, предполагает, что власть дает деньги. Утрата власти приводит к потере и экономических позиций. Сегодня ни один предприниматель, равно как крупный, так и мелкий, не уверен в стабильности своего бизнеса, т.к. боится вмешательства государства. Как следствие, крупные предприниматели, так называемые олигархи, объективно вынуждены идти в политику для поддержания роста своего бизнеса.

Такая ситуация с точки зрения реализации стратегии устойчивого развития однозначно вредна. Государство не должно представлять интересы отдельных социальных групп, потому как это отодвигает решение социальных и экологических проблем на второй план.

Как показывает мировой опыт проблема не во вмешательстве или невмешательстве государства в развитие общества, а в характере этого вмешательства. Западный опыт до сих пор демонстрировал, в основном, опыт разумной государственной политики. Современный российский опыт пока только отрицательный.

Так, например, в своей политике поддержки предпринимательства государство должно соблюдать ряд основополагающих правил. Первое из них состоит в том, что государство не должно действовать вопреки рыночным механизмам, а использовать, прежде всего, косвенные экономические рычаги воздействия на экономику. Конечно, не удастся обойтись и без прямого вмешательства, но и оно должно быть максимально щадящим по отношению к рынку [8]. Цель государства в отношении предпринимательства, как важнейшего самостоятельного фактора производства, состоит в его регулировании, защите от неблагоприятного воздействия окружающей среды, но только в том случае, если это воздействие носит нерыночный характер. От рыночных механизмов предприниматель должен защищаться только сам. В противном случае будут возникать искусственно возвращаемые структуры, тормозящие переход к подлинному рынку [4]. Второе

правило в том, что государство не следует считать нерыночным агентом, выходящим на экономическую арену в случае, когда не работают рыночные механизмы. Оно является постоянным элементом хозяйственного механизма.

И на коней третье правило связано с проблемой реализации стратегии устойчивого развития. Решая вопросы экономического роста необходимо постоянно сочетать их с принципом экологического императива и решением социальных проблем. До сих пор этим правилом российское государство не руководствуется. Если коснуться каждой из перечисленных проблем, то все они в большей или меньшей степени решаются, принимаются какие-либо решения по поводу остро стоящих экономических, социальных и экологических вопросов, но на практике нет комплексного подхода. Такой подход лишен завершенной комплексности, когда можно было бы говорить, что критерий носит социально-эколого-экономический характер. Идея сбалансированности экономических, экологических и социальных результатов чрезвычайно сложна в реализации. И дело не в том, что названные проблемы противоречивы, поскольку решение одной из них, как правило, идет за счет нанесения определенного ущерба другой. И даже не в том, что экологические и социальные вопросы плохо поддаются формализации. Это очень важные задачи, нуждающиеся в своем разрешении. Куда сложнее четко определить и найти механизм согласования противоречивых интересов различных социальных слоев современного общества.

Таким образом, переход к устойчивому развитию в глобальном аспекте – это не только переход мирового сообщества к заранее разработанным целям, но и планомерное эволюционное изменение государственно-правового процесса. Именно государству предстоит планомерно изменять свои функции, а в дальнейшем и качество, приближаясь к желаемым целям и образу «устойчивого будущего», и, пожалуй, именно государству сделать это наименее трудно, по сравнению с остальными органами и сферами деятельности общества. Вот почему новая цивилизационная парадигма потребует не только усилия роли государства в переходе к устойчивому развитию, но и целенаправленного реформирования государственности по заранее разработанному наукой плану.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зеленый мир. 1994. № 12, 24.
2. Концепция перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития. Проект // Зеленый мир. 1995. № 4. с. 11.
3. Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.) / Информац. обзор. СО РАН. Новосибирск, 1992.
4. Львов Д.С. Экономика развития. М., 2002.
5. Научная основа стратегии устойчивого развития Российской Федерации. – М., 2002. с. 197.
6. Наше общее будущее. М., 1989. с. 50.
7. О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития // Российская газета. 1994. 9 февраля.
8. Орлов А. Предпринимательство в России // Вопросы экономики. 1999. № 12. с. 89.
9. Урсул А.Д. Модель устойчивого развития для России. М., 1994.
10. Урсул А.Д. Перспективы перехода Российского государства на модель устойчивого развития. М., 1995.
11. Урсул А.Д., Лось В.А. Стратегия перехода России на модель устойчивого развития: проблемы и перспективы. М., 1994.
12. Урсул А.Д., Романович А.Л. Безопасность и устойчивое развитие. М, 2001. С. 109.
13. Constanza R. Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability. New-York, Columbia Press, 1991.

МАМЕДОВ О.Ю.

РАЗВИТИЕ СЕКТОРА ДЕЛОВЫХ УСЛУГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ
ИМПЕРАТИВ ДИНАМИКИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Мамедов О.Ю., Южный федеральный университет, профессор, зав. кафедрой политической экономики и экономической политики, доктор экономических наук, e-mail: politek@econ.rsu.ru

В статье рассматриваются доминантные тенденции развития сферы обслуживания на примере инновационной динамики сектора деловых услуг.

Ключевые слова: сфера обслуживания; сектор деловых услуг; инновации; тенденции и закономерности

Коды классификатора JEL: L 16

Традиционно главную цель науки и техники усматривают в дальнейшем развитии производственного сектора. Однако сегодня необходимо осознать значимость технологических новшеств в развитии основанных на обслуживании отраслей промышленности. У этих отраслей промышленности есть много достопримечательностей и для развивающейся экономики – они являются трудоемкими, экологически чистыми и совместимыми с целями устойчивого развития [7].

Исследовательские программы также обычно выполняются как часть национального усилия развить знание, чтобы произвести новые продукты или запустить новые производственные процессы. В национальной инновационной системе развитой экономики университеты и правительственные лаборатории производят новое знание, чтобы удовлетворить потребности преимущественно производственного сектора. Отсюда распространённое представление о том, что производительный актив всегда имеет производственную природу. Между тем, в секторе услуг это представление требует уточнения – сила этого сектора зависит от способности национальной системы новшества поставлять и передавать знание в людей, а не в машины.

Важность сферы услуг в границах глобальной экономики продолжает расти. Это предлагает, что инвестиции на развитие данной сферы должны быть, по меньшей мере, удвоенны. Только в этом случае можно создать развитую систему обслуживания.

Ошибочность трактовки экономического содержания процессов, происходящих в сфере услуг, часто обусловлена тем, что сама эта сфера часто неправильно понимается в сугубо узком, прикладном аспекте – как инфраструктурное, вспомогательное производство, размеры, тенденции и динамика которого программируется размерами, тенденциями и динамикой основного производства. Между тем, уже внутреннее развитие многих фирм показывает, что они обычно переходят от простой продажи предметов потребления к оказанию шлейфа сервисных услуг, что не столько дополняет основное производство, сколько расширяет его пространство. В результате число рабочих мест обслуживания превзошло число сельскохозяйственных и производственных рабочих мест во всем мире (в США, например, сектор обслуживания составляет не менее 80% от структуры занятости, формируя соответствующую структуру американского валового внутреннего продукта). В развитых экономиках научно-исследовательские инвестиции и услуги обычно составляют только одну треть расходов на исследования и анализ, тогда как сам это научно-исследовательский сектор дает около двух третей валового внутреннего продукта и занятости. В современных индустриализированных странах сектор услуг составляет приблизительно две трети всех рабочих мест. и грубой ценности добавили.

Современные технологии – важная предпосылка для появления новых услуг. Не только обслуживание образует неотъемлемую часть использования новых продуктов, услуги входят в фактический процесс предоставления и обслуживание таких продуктов, вовлекая в этот процесс и современные технологии производства. Рост на ультрасовременных рынках, в пределах от логистики до мультимедиа, исследования и развитие, деловые услуги и здравоохранение, личные услуги и творческие занятия, – всё это неразрывно связано с новшествами обслуживания.

Более того, сфера обслуживания должна дублировать тот же уровень высокого качества в управлении новшеством, который уже достигнут в основном производственном секторе. Это способствует внедрению инвестиций в развитие новых типов услуг.

Анализ практики сферы обслуживания позволяет охарактеризовать основные тенденции развития сферы услуг в современной экономике.

1. Разработка технологии обслуживания как системы стандартизации на основе привлечения 'традиционных разработчиков «хайтековской» продукции.
2. Интеграция сферы производства и сферы услуг на базе слияния прикладных инициатив (здесь пионерами могут выступать такие сектора экономики, как машиностроение и автомобилестроение).
3. Высокий уровень образования и обучения массового работника сферы обслуживания, особенно в тех областях занятости, которые требуют академического обучения.
4. Высокий уровень инфраструктурной развитости сферы обслуживания – мобильную телефонию, цифровые технологии, кабельные сети, транспортная система.
5. Появление новых рынков услуг: интенсивные продажи специализированного знания на рынках образовательных услуг; сервисный потенциал гибридных продуктов.

6. Интернациональные аспекты областей обслуживания в целях экспорта бизнеса услуг.
7. Сфера услуг представлена обычно регулируемыми, локальными рынками обслуживания.
8. Управление внедрением новшеств в секторе услуг: систематическое обслуживание развития – сопоставимое с разработкой изделия по всем аспектам исследования, науки и образования – существуют только в элементарной форме.
9. Эксмобильность и новизна: интенсивное предоставление услуги еще не соответствует требованиям экспорта.
10. Недостаток правовой защиты интеллектуальной собственности для защиты новшеств обслуживания.

Необходимо поддерживать развитие технологий для обслуживания, прежде всего, - процессы, соединяющие предоставление услуг со специализированными, связанными с технологией, программами в сферах транспорта, энергии, мультимедиа. При этом многие, связанные с современной технологией, программы исследования требуют приоритетного финансирования для развития технологий в аспекте процессов обслуживания.

Рассматривая основные тенденции динамики сферы услуг в национальной экономике, следует отметить в качестве базовой предпосылки их формирования и реализации устойчивое развитие экономики страны в течение относительно длительного временного периода (не менее полутора десятилетия). Сектор услуг требует определённой пропорции (со сферой производства) полной занятости. Особо следует отметить обозначившуюся тенденцию к аутсорсингу услуг, отраженную в росте деловых отраслей промышленности услуг.

Ещё одной важной особенностью-тенденцией динамики сферы обслуживания является прогрессивная структура занятости в данной сфере. Большинство рабочих мест в сфере услуг состоит из должностей руководителя-организатора, административно-управленческого персонала и профессионально-технических работников, имеющих высокий уровень навыков и компетентности. Однако средняя заработная плата в производственном секторе обычно выше, чем в сфере услуг, хотя здесь создаётся на единицу продукции относительно выше массы добавочной стоимости. Это объясняется, в частности, тем, что у большинства занятых в сфере обслуживания имеется второе и (и даже – третье) профессиональное образование.

Рост производительности труда в сфере услуг имеет системное значение, поскольку уже давно эффективность услуг не является изолированной областью, а тесно связана практически со всеми сферами и отраслями национальной экономики. Более того, зачастую рост производительности труда в сфере услуг опережает рост производительности труда в традиционных отраслях производства, и тем вынуждает их поднимать свой отстающий уровень. Это означает теоретическую (и практическую) возможность прироста валового внутреннего продукта за счет только роста продукции в сфере услуг, как, собственно, это и должно происходить в развитой постиндустриальной экономике. В то же время возможно и обратное воздействие ускоренного развития сектора услуг как стимула дополнительного повышения роста валового внутреннего продукта за счет динамики основного производства.

Национальная статистика многих стран мира свидетельствует о том, что сфере обслуживания присуща относительно меньшая амплитуда колебания в периоды циклических кризисов производства. Это означает, что опережающее развития сферы обслуживания входит в число антициклических инструментов государственного регулирования производства, и использование такого антициклического эффекта становится устойчивой тенденцией при оценке перспектив развития сектора услуг.

Поскольку экономические системы становятся более сложными, различия между сферой производства и сферой услуг становятся всё менее значащими.

Передача технологии от производственного сектора к сектору услуг свидетельствует о недостаточности материальной базы сферы обслуживания, о нереализуемом потенциале инвестиционного капитала в инновационном бизнесе данной сферы.

В настоящее время услуги и бизнес, специализирующиеся на обслуживании в производственном секторе, становятся все более важными для экономики.

В методическом аспекте важно разработать и реализовать индикаторы, характеризующие степень инновационного обновления бизнеса в сфере услуг. Для сравнения их необходимо сопоставлять с аналогичными индикаторами (там, где это возможно) производственного сектора. Благодаря этому становится возможным политика ускорения инноваций в фирмах сектора обслуживания. Экономическая политика может усилить инновационный потенциал, поскольку фирмы данного сектора получают меньше помощи, чем фирмы производства.

Особое место занимает деловой сектор услуг, который включает оптовую и розничную продажу; гостиницы и рестораны; транспорт, хранение и коммуникация; отраслевые финансы и банковское дело; реальное состояние, аренда и виды деловой деятельности (включая такие, как консультирование и исследовательские фирмы).

Интенсивные деловые услуги привлекают интерес экономистов потому, что они обеспечивают быстрый норм роста, одновременно формируя инновационный подсектор в пределах услуг. Экономисты полагают, что экономическая важность услуг состоит в том, что усовершенствование европейского жизненного уровня больше будет зависеть от усовершенствования производительности деловых услуг, чем от усовершенствования производства [5].

Это было продемонстрировано экономикой США, где бизнес интенсивных деловых услуг внес три четверти в увеличение производительности (после 1995 года) [2]. При этом большая часть увеличения про-

изводительности происходит благодаря внедрению различных типов инноваций, развития внутрифирменного сервиса. При этом производственный сектор остаётся источником многих из технических процессов и продуктов, инновационные достижения которых приняты деловыми фирмами обслуживания. Однако сектор обслуживания больше не является пассивным адаптером новых методов производства. Это требует новой концептуальной трактовки политики новшеств.

Инновационные фирмы деловых услуг могут вводить новшества как технического характера (новые продукты и процессы) и нетехнологического (новые организационные и маркетинговые методы).

Статистика показывает, что 80% валового внутреннего продукта (валового национального продукта) США получено из сферы услуг, а 70% американского населения в трудоспособном возрасте занято в сфере услуг [8].

С возникновением сферы обслуживания и переходом от приоритета сектора производства к сектору услуг связано революционное изменение в экономической истории человечества. Первая десятка передовых стран мира показывает, что не менее 50% всей имеющейся в них рабочей силы занято в сфере обслуживания.

Мир, перемещаемый к экономике услуг, соответствует требованиям потребителей. Наибольший рост в занятости прогнозируется в секторе услуг с высоким платежом и высокими рабочими местами навыка. Будущие рабочие места находятся в промышленности услуг. Соответствующим образом должна быть перестроена и сфера высшего образования, которая должна сосредоточиться на этой новой экономике. А это означает, что будущая экономика знания – это экономика инновационных услуг.

Для развивающихся стран сфера услуг особенно интересна тем, что сегодня глобализация порождает мировую торговлю услугами ресурсов. Лучшая форма интеграции развивающихся стран в глобальной экономике – это сотрудничество в сфере услуг, что должно стать приоритетом для международного сообщества в целом. Прибыль, возникающая в результате либерализации услуг, потенциально может по размеру быть больше, чем во всех других областях международной торговли. Это, широко признанное сегодня направление является итогом тщательно разработанной и подготовленной либерализации и способно содействовать улучшению экономического положения развивающихся стран через их интеграцию в мировой экономике. Такая интеграция предполагает рост конкурентоспособности в возможностях сбыта для экспорта развивающихся стран и сопровождающие его передачи навыков, информации и технологий. Однако, для самих развивающихся стран, чтобы извлечь выгоду из обмена услугами, необходимо усилить внутреннюю способность к поставкам, урегулировать торговлю и социальную ориентацию.

Прибыль от торговли услугами не является «автоматической», – так же, как наименее развитые страны не извлекли пока пользы от либерализации, но ведь значимость либерализации экономики и торговли от этого не уменьшилась. Сектор услуг вносит важный вклад в стабилизацию занятости трудоспособного населения, рост общей производительности труда и инновационную динамику национальной динамики. Поэтому и в теоретическом, и в практическом аспектах ощущается потребность в углублении понимания глобализационного фактора инновационного ускорения в ключевых секторах сферы услуг – стандартизация, регулирование и торговля.

Особое место, как отмечалось, занимает в сфере обслуживания так называемый «сектор деловых услуг» («businessservices») – особым образом организованная деловая окружающая среда, способствующая повышению эффективности предпринимательской активности [9, 1, 6, 3]. Сектор деловых услуг стремительно растёт по объёму, структуре и качеству предоставляемых услуг, выдвигаясь на приоритетное место в системе обслуживания. В связи с этим актуализируется разработка программного обеспечения, поисково-исследовательское и другое интенсивное обслуживание деловых услуг (правовое, рекламное, услуги вербовки). В прошлом эти действия в значительной степени проводились внутри самих фирм или корпораций, имея для них внутреннее стратегическое значение и отражая специфику производства в данной фирме. Между тем специализация привела к тому, что фирмы стали приобретать интенсивное знание деловых услуг методом внешнего заказа (включая иностранных поставщиков), добиваясь этим экономии за счет роста производства. Это привело к своеобразному скачку в международной торговле деловыми услугами, особенно с середины 1990-ых годов, а также частично в результате усилий по либерализации внешних связей, согласованных в ходе Уругвайского раунда¹.

¹ Для взаимной торговли промышленно развитых стран главный интерес представляет осуществляемая в ходе многосторонних торговых переговоров разработка кодексов, регулирующих нетарифные протекционистские меры. После «Токийского раунда» (1974–1979) прошла новая серия переговоров, которая составила «Уругвайский раунд» (1986–1994). Предметом обсуждения стали, в частности, сельскохозяйственная продукция, текстиль, включение в номенклатуру ГАТТ услуг, в том числе культурных ценностей, интеллектуальной собственности. В 1994 году под Уругвайским соглашением стояли подписи 112 государств, представлявших свыше 90% мировой торговли. Важно отметить, что торговля услугами, возrastавшая по удельному весу, до этого не была охвачена правилами ГАТТ, и поэтому оказалась в центре повышенного внимания. А поскольку торговля услугами все теснее переплеталась с торговлей промышленными товарами, то она рассматривалась как фактор укрепления конкурентоспособности национальной экономики. Организационно результаты Уругвайского раунда состоят из Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) и приложений к этому документу, содержащих соглашения, договоренности и другие документы, охватывающие сферы торговли товарами, услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности. Весь этот пакет договоренностей рассматривается как единое целое. Это означает, что любая страна для того, чтобы стать членом ВТО, должна принять все перечисленные соглашения и договоренности без каких-либо исключений.

Деловые услуги позволяют расширять диапазон предпринимательской деятельности за счет относительного понижения трудовых затрат и привлечения высококвалифицированных работников. Этот процесс способствует росту производительности всей экономики, поскольку многие отрасли промышленности используют деловые услуги как входы (доступ) к различным интенсивным отраслевым технологиям. Особенно это важно для достижения эффекта равномерного распространения бизнеса. Вместе с тем, фирмы деловых услуг могут быть катализаторами инноваций в данной сфере национальной экономики.

Задача целенаправленного формирования деловой окружающей среды входит в функции регулирования макроэкономики со стороны правительства.

Так, общие (всеотраслевые) стандарты могут быть эффективны, сохраняя допустимую специфику в деловом секторе услуг. Это важно тем, что при всех потенциальных затратах на стандартизацию она может существенно увеличить прозрачность рынка и конкуренцию, облегчая поставщикам и инвесторам проблему выбора клиентов. А согласованные между странами стандарты могут также уменьшить транзакционные издержки, которые имеют тенденцию быть выше всего именно в секторе услуг.

Эффективность сектора поставщиков деловых услуг, как и интенсивность использования соответствующих услуг, во многом напрямую зависят от масштаба инвестиций в нематериальные активы, к которым относятся преимущественно обучение, управление, авторитет товарной марки, внутренняя организация фирмы, развитость сектора деловых услуг. К сожалению, несмотря на важные рыночные преобразования в стране, именно к инфраструктуре бизнес-сервиса (а в нём ведущее место как раз-таки и занимает сектор деловых услуг) пока ещё не сформировано должного приоритетного отношения, пока ещё не осознана её стратегическая значимость.

Рост сектора деловых услуг – один из самых динамичных в Европейском Сообществе, увеличивающий вдвое свою долю в структуре валового внутреннего продукта практически всех европейских стран за последние 25-30 лет. Доля сектора деловых услуг в валовом внутреннем продукте составляет около 12-13% в такой стране, как Франция; в Дании и Финляндии эта доля удвоилась, в Германии и Австрии – утроилась (за 1980-2003) [4].

Сектор деловых услуг иногда определяют операционально – как «сетевые акции и связанные с ними услуги», «научные исследования в сфере организации бизнеса», «диверсифицированные деловые услуги». Деловые услуги могут также быть подразделены на две подгруппы - интенсивные знания деловых услуг («firstsubgroup»), включающая - консультации, правовые услуги, эконометрические, рекламные и развитие человеческих ресурсов). Вторая подгруппа состоит из эксплуатационных услуг («industrialcleaning»), включая службу безопасности, секретарские услуги.

В целом же развитие сектора деловых услуг превращается в важное направление организационно-управленческого обеспечения инновационной динамики российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Articulating a Collective Vision for the Future of the Internet”, DSTI/ICCP (2007).
2. *Bosworth B.P., Triplett J.* The early 21stCentury US productivity expansion is still in services. International Productivity Monitor, No. 14, pp 3 – 19, Spring 2007.
3. Directorate for Science, Technology and Industry, available at www.oecd.org/sti/offshoring. van Welsun, D, and T. Xu (2007).
4. Globalization and Structural Adjustment (Summary Report of the Study on Globalisation and Innovation in the Business Services Sector). © OECD, 2007, S.6.
5. Innovation Indicators for the European Service Sector (источник - http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/Innovation_Indicators_for_the_European_Service_Sector.pdf).
6. «International Production Relocation and Exports of Services», OECD Economic Studies, No. 38, Vol. 2004/1. Pilat, D. (2007).
7. *J.A.D.Holbrook & L.P.Hughes.* Characteristics Of Innovation In the Services Sector in British Columbia. Centre for Policy Research on Science and Technology. Simon Fraser University Vancouver, BC (источник: <http://www.redhucyt.oas.org/ricyt/interior/biblioteca/aholbrook.doc>).
8. The Global Services Economy is here... NOW what? – Doug Morse on Service Operations & Excellence – Service, Research & Innovation Community.
9. The Role of Emerging Economies in Providing IT and Business Process Services. Case Studies of China, the Czech Republic, India and the Philippines”, OECD Trade Directorate. OECD (2007).

РАЗРАБОТКА И АДАПТАЦИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Кугушева Т.В., ЮФУ, зам. зав. кафедрой по информатизации, преподаватель кафедры теории и технологий в менеджменте экономического факультета, e-mail: mba_2004@inbox.ru

Необходимость внедрения гибких организационных структур, позволяющих оперативно реагировать на изменяющиеся условия ведения бизнеса, привела к возникновению в теории и внедрению на практике принципов разработки процессно-ориентированной бизнес-модели организации. В статье представлена типовая схема разработки и дальнейшей адаптации процессно-ориентированной бизнес-модели страховой компании.

Ключевые слова: *бизнес-модель организации; процессно-ориентированный подход; страховая компания; универсальный регламент страхового бизнес процесса; система показателей эффективности страхового бизнес-процесса.*

Коды классификатора JEL: G22.

Современное состояние страхового рынка в Российской Федерации характеризуется высокой степенью изменчивости и развитием его структуры. Начало рыночных реформ в 90-е г.г. нарушило монополию государственных страховых организаций Госстраха и Ингосстраха, что привело к количественному росту страховых операторов национального рынка. Природа страхования, являющегося универсальной финансовой услугой, толкает отечественные страховые системы к изменениям в качественном отношении. Эта тенденция была вызвана причинами объективного характера, способствующими внедрению в управлении современной страховой организацией инновационных методов, базовым из которых является процессно-ориентированный подход к управлению.

Построение и адаптация процессно-ориентированной бизнес-модели страховой компании в соответствии со сложившимися условиями функционирования российского страхового рынка основывается на внедрении комплекса методических мероприятий. Построение процессно-ориентированной бизнес-модели страховой организации и ее дальнейшая адаптация к рыночным условиям функционирования на национальном рынке позволяют сформировать эффективную систему управления страховой компанией, способствующей повышению качества реализуемых страховых продуктов и оказываемых страховых услуг, направленных на удовлетворение потребности клиентов в обеспечении качественной экономической защиты. Представление данного механизма возможно при решении следующего комплекса взаимосвязанных задач:

- исследовать понятие бизнес-модель страховой организации и обосновать технологию разработки и внедрения процессно-ориентированной бизнес-модели организации;
- проанализировать основные тенденции развития отечественного страхового рынка и выявить особенности построения бизнес-модели страховой компании;
- обосновать технологию разработки и адаптации процессно-ориентированной бизнес-модели страховой организации учитывая специфику ее природы.

Понятие бизнес-модель организации является в настоящий момент одним из наиболее не ясных в современной научной литературе.

Шингарев П.В. рассматривает бизнес-модель организации как представление набора связанных модельных элементов, определяющих внутреннюю и внешнюю среду компании в рамках единой системы [15].

Рапа Майкл в своей работе отмечает, что в самом простом определении бизнес-модель – это метод осуществления бизнеса, благодаря которому компания может обеспечить себя, то есть сгенерировать доход, выручку. Бизнес-модель разъясняет, как компания делает деньги, детально показывая ее местоположение в цепи возникновения стоимости [7].

Концептуальная схема восьмифакторной бизнес-модели организации была предложена Наумом Мелмад и Ореном Фюрстом. Авторы указывают, что бизнес-модель организации позволяет компании максимально увеличить свою стоимость путем такого сочетания ее элементов, которое оптимизирует конкурентные позиции и возможность сохранять высокую прибыльность или привлекательность для стратегических покупателей [8].

Гришин В.Н. и Панфилова Е.Е. определяют, что бизнес-модель организации является сложной системой, в рамках которой отображаются все объекты (сущности), процессы, правила выполнения операций, существующая стратегия развития, а также критерии оценки эффективности функционирования системы [3].

В своей работе Калянов Г.Н. указывает на синонимичность понятий бизнес-модель организации и архитектура предприятия. Под архитектурой предприятия понимается всестороннее и исчерпывающее описание модели всех его ключевых элементов и межэлементных отношений. Архитектура предприятия, по мнению автора, традиционно представляется в виде трех слоев: корпоративной миссии и стратегия, стратегических целей и задач; бизнес-архитектуры (бизнес-процессов, организационно-штатной структуры, системы документооборота); системной архитектуры (ИТ-архитектура) [4].

Сироткин Д. определяет бизнес-модель как принципиальную модель работы данного бизнеса. Эффективность бизнес-модели обеспечивается за счет ее соответствия внешним и внутренним возможностям (ресурсам) компании, ее соответствия стратегическим целям развития компании и согласованности между собой работы и построения основных ее компонентов [12].

Китрар С. под бизнес-моделью организации понимает совокупность элементов внутренней среды и взаимосвязь между ними, включая принципы функционирования организации [5].

Таким образом, бизнес-модель организации можно определить как модель, которая описывает ее внутреннюю архитектуру, необходимую для достижения корпоративных целей организации и преобразующую входы в выходы. Внутренняя архитектура организации включает корпоративную миссию и стратегии, стратегические цели и задачи, бизнес-процессы, организационно-штатную структуру, систему документооборота, информационные технологии. К входам организации относят различного рода ресурсы, в том числе и информацию, к выходам – товары, работы, услуги, информацию. Целью проектирования бизнес-модели организации с одной стороны является создание целостного образа деятельности и адекватного ему состояния внутренней среды компании, с другой – выявление и согласование требований к системе управления.

Типовой алгоритм построения процессно-ориентированной бизнес-модели организации заключается в выполнении ряда методико-прикладных этапов: организационно-методического; описание модели организации «Как есть»; анализ модели «Как есть»; описание модели «Как должно быть»; выбор методического подхода к процессному управлению. Данные этапы могут проводиться как последовательно, так и параллельно, что зависит от размеров организации и масштабности предполагаемых изменений. Безусловным фактом является то, что необходимо привлечение внешних консультантов с целью критического рассмотрения текущего состояния дел в организации [16].

Таким образом, совершенствование системы управления бизнес-модели организации посредством перехода к процессно-ориентированной включает в себя целый комплекс задач, которые необходимо решить руководству для построения новой системы управления. Переход на процессно-ориентированную систему управления осуществляется последовательными этапами, включающими описание и анализ бизнес-модели организации «Как есть» и построение бизнес-модели организации «Как должно быть».

Как отмечают исследователи, в настоящее время можно отметить выравнивание предложения страховых продуктов по ассортименту, качеству и стоимости и конкуренция из продуктовой сферы начинает перемещаться в область построения эффективных систем управления страховой компанией с целью качественного осуществления страховых услуг. На основе анализа тенденций развития страхового рынка Ростовской области, было выявлено увеличение доли страховых компаний, зарегистрированных на территории г. Москва и Московской области с одной стороны, и снижения доли страховых компаний, зарегистрированных непосредственно на территории г. Ростов-на-Дону и Ростовской области. Данная тенденция связана с тем, что в основе бизнес-модели эффективной страховой компании лежит сетевой принцип и крупные страховые компании стремятся развить филиальную сеть [1, 14].

В целом, развитие отечественного страхового рынка характеризуется следующими тенденциями.

1. Емкость рынка страхования определяется сложившимся платежеспособным спросом, а достаточных средств у потенциальных российских страхователей, как в лице юридических лиц, так и домохозяйств, просто нет. Как следствие, в настоящее время наблюдается тенденция опережающего роста предложения по сравнению со спросом. Это приводит к обострению конкуренции на страховом рынке, проявления которой многообразны: тарифные войны, попытка передела рынка, региональная экспансия, скупка конкурентов. Все это неизбежно приводит к снижению доходности и прибыльности страхования. Вместе с тем, в настоящее время можно отметить выравнивание предложения страховых продуктов по ассортименту, качеству и стоимости и конкуренция из продуктовой сферы начинает перемещаться в область брэндинга. В связи с вступлением России в ВТО значение брэнда на страховом рынке стало увеличиваться.

2. Возрастающая привлекательность интеграционных тенденций и тенденций к образованию финансовых корпораций на российском рынке является показателем нового качественного состояния рынка. Процессы слияния и поглощения, а также интеграции и ускоренной капитализации свидетельствуют об усилении интереса российских финансовых групп к растущему страховому рынку, имеющему в своей основе прибыльность страхового бизнеса. Данные процессы приводят к усложнению функционирующих систем управления страховыми компаниями и группами, а как следствие – возникновение спроса на качественный менеджмент сложных структур.

3. Идеологическим основанием существующей модели российского страхового рынка является представление о том, что развитие обязательных видов страхования может стать «локомотивом» развития страхования в целом, главным образом развития добровольного страхования, для которого обязательное должно сформировать «пробуждение» отсутствующего у потенциальных потребителей интереса к страхованию. Между тем, введение ОСАГО значительно уменьшило число договоров добровольного страхования и подчинение интересов потребителей интересам поставщиков страховых продуктов. Все это ведет к низкой страховой культуре со стороны страхователей и не качественному обслуживанию со стороны страховщиков.

Наличие вышеуказанных тенденций можно охарактеризовать как причины необходимости изменения отечественной бизнес-модели страховых компаний, существующие на макроуровне в разрезе всей страховой отрасли.

В основе системы управления современных страховых компаний лежит линейно-функциональный принцип. Наличие линейно-функциональной структуры построения сдерживает растущий потенциал страховых организаций и не позволяет реализоваться ему в полной мере, поскольку в линейно-функцио-

нальной системе управления подразделения воспринимают команды, поступающие сверху по вертикали, а отдельные подразделения работают на достижение своих функциональных целей. Синтез сетевой и линейно-функциональной структур построения бизнес-модели страховых организаций приводит к стагнации информационного пространства, как самих страховых компаний, так и всего страхового рынка.

Под страховым бизнес-процессом следует понимать процесс привлечения клиента с целью продажи страховых продуктов и обслуживания договора страхования в части предоставления страховых услуг при наступлении страхового случая, а именно оценка ущерба и осуществление страховой выплаты заинтересованным лицам.

С точки зрения совершенствования системы управления бизнес-модели страховой компании на основе процессно-ориентированного подхода, необходимо решить три методических вопроса. Во-первых, поскольку сетевая организация является довольно сложной структурой, и переход всей компании на процессное управление является трудоемким, необходимо определить, какое из подразделений сетевой структуры является наиболее слабым и почему. Более того, поскольку объектом изменения в итоге становится не организация, а процессы, ее формирующие, именно они подлежат исследованию. Как следствие – требуется инструмент анализа отдельных элементов сетевой структуры с целью выявления, какое из подразделений требует изменения функционирования в первую очередь, т.е. инструмент анализа процессов, являющихся сутью организации.

Во-вторых, необходима разработка регламента функционирования основных процессов организации. В страховых компаниях основным процессом является страховой, а сложность описания заключается в двойственном характере выхода процесса, выраженном в наличии страховых продуктов и услуг как взаимодополняющих друг друга. Однако согласно требованиям ГОСТ необходимо не только документально оформить процессы организации в форме регламента, но и разработать показатели измерения результативности и эффективности каждого процесса.

В-третьих, необходим инструмент расчета эффективности внедряемого изменения, а именно перехода на процессное управление организацией. Сложность расчета эффективности внедряемого изменения связана с тем, что эффективность реализации проекта внедрения изменения в бизнес-модель страховой организации описывается не столько количественными, сколько качественными характеристиками.

Методика выделения слабых бизнес-процессов страховой организации основывается на построении матрицы ранжирования. Основой данной матрицы является экспертная оценка бизнес-процессов показателей проблемности функционирования бизнес-процесса, характеризующего разницу между требуемыми и текущими показателями его эффективности и важностью процесса для достижения стратегически приоритетных целей и задач организации посредством выделения критически важных факторов успеха (КФУ).

Следующим шагом после анализа модели «как есть» технологии внедрения процессно-ориентированной бизнес-модели организации является документирование бизнес-процессов. Документирование бизнес-процессов страховой организации должно осуществляться путем разработки шаблона универсального регламента страхового бизнес-процесса. Данный шаблон является типовым при переходе страховой компании на процессно-ориентированное управление. Универсальный регламент страхового бизнес-процесса является общим для всех структурных единиц страховой компании и разрабатывается «сверху», т.е. инициатором регламентации выступает руководство компании. На практике разработка универсального регламента страхового бизнес-процесса должна осуществляться на основе анализа бизнес-модели структурного подразделения, работа которого является неудовлетворительной, т.е. оно является слабым звеном во всей сетевой структуре страховой компании. Далее каждый из филиалов на основе универсального регламента разрабатывает свой типовой, однако обосновывает, почему существуют отклонения от универсального.

Шаблон универсального регламента страхового бизнес-процесса должен включать следующие 10 разделов: область применения и нормативную базу, определение терминов, обозначений и сокращений, определение владельца процесса, его поставщиков, входов и выходов процесса, ресурсы процесса и схему, показатели оценки процесса, порядок документирования и архивирования, порядок внесения изменений, порядок рассылки по отделам, вовлеченным в осуществление процесса [16]. Универсальный регламент страхового бизнес-процесса является общим для всех структурных единиц страховой компании и разрабатывается «сверху», т.е. инициатором регламентации выступает руководство компании. На практике разработка универсального регламента страхового бизнес-процесса должна осуществляться на основе анализа бизнес-модели структурного подразделения, работа которого является неудовлетворительной, т.е. оно является слабым звеном во всей сетевой структуре страховой компании. Далее каждый из филиалов на основе универсального регламента разрабатывает свой типовой, однако обосновывает, почему существуют отклонения от универсального.

С целью мониторинга системы управления процессно-ориентированной бизнес-модели страховой компании разработана система показателей эффективности и результативности работы страхового бизнес-процесса, которая включает [9,10,11,13]:

- показатели страхового бизнес-процесса: оценка поступления страховых премий в структурных подразделениях в разрезе по видам страхования;
- оценка рентабельности страховой компании в разрезе по структурным подразделениям; время оценки объекта страхования и расчета страховой премии в разрезе по видам страхования; оценка времени составления страхового полиса/договора в разрезе по видам страхования; оценка времени составления страхового акта с момента регистрации;
- страхового случая в разрезе по видам страхования; оценка времени осуществления страховой выплаты после составления страхового акта в разрезе по видам страхования; оценка финансовой устойчивости страховой компании;

- показатели продукта бизнес-процесса: оценка сбалансированности страхового портфеля;
- показатели удовлетворенности потребителя (клиента) бизнес-процесса: коэффициент повторных покупок; коэффициент возврата клиента; коэффициент лояльности; коэффициент рекомендации; коэффициент расторжения договоров.

На основе предложенной системы показателей владелец страхового бизнес-процесса анализирует предоставляемую информацию и осуществляет (при необходимости) корректирующие либо предупреждающие действия, а так же готовит соответствующие отчеты руководству компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аконова Е.С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма: Монография/РГЭУ «РИНХ». Ростов н/Д., 2004. С. 169.
2. Вольчик В.В. Проблема отбора: рынки и институты в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005 Т. 3, № 4. С. 47-54.
3. Гришин В.Н., Панфилова Е.Е. Информационные технологии в профессиональной деятельности. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. С. 8-9.
4. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: М.: Финансы и статистика, 2006. С. 8-9.
5. Китрар С. Тонкие настройки бизнеса // Журнал управление компанией, 2006. № 10. С. 12-13.
6. Лайков А.Ю. Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования // Финансы, 2006. № 8. С. 30.
7. Майкл Рапа. Бизнес-модели в Интернет // <http://textpattern.ru/forum/viewtopic.php?id=300>
8. Маламед Н. Фюрст О. Как оценивать старые и новые компании // http://www.cfin.ru/appraisal/business/evaluate_company.shtml
9. Маничев В.М., Новиков В.В. Оценка качества страхового портфеля и эффективности страхового бизнеса // Страховое дело, 2005. № 2. С. 10-19.
10. Никифорова Е., Резникова Н. Система сбалансированных показателей: интегрированный менеджмент // Проблемы теории и практики управления, 2006, №3. С.46-53.
11. Орланюк-Мелицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. М.: Анкил, 1994.
12. Сироткин Д. Выработка эффективной бизнес-модели для компании // http://www.devbusiness.ru/development/strategy/biz_models.htm
13. Страховое дело. Т. 1: Основы страхования / под ред. О.И.Крюгер. М. Экономистъ. 2004. С.438-445.
14. Сухоруков М.М. Эффективное управление региональной сетью страховой компании // Страховое дело, 2007, № 1. С. 36-43.
15. Шингарев П.В. Построение бизнес-модели корпорации, ориентированной на развитие. // <http://www.cfin.ru/management/practice/alt2002/upr-3.shtml>
16. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями. СПб.: Издат. Дом. С.-Петербург. Гос. Ун-та, 2005. С. 388-394.

СВИРИДОВ О.Ю.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Свиридов О.Ю., ЮФУ, кафедра «Финансы и кредит», к.э.н., доцент, докторант СКНИИЭиСП ЮФУ, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье рассматривается клиентоориентированная модель развития российских банков в сравнении с транснациональными в условиях глобального финансового кризиса: увеличение доли перекрестных продаж, рост средств на банковских счетах, удержание клиентов за счет повышения качества услуг, улучшения характеристик и сложности банковских продуктов, развитие стратегии персонализированного маркетинга.

Ключевые слова: финансово-кредитные институты, глобальный финансовый кризис, транснациональные банки ТНБ, кредитные продукты, банкострахование, кредитный скоринг.

Коды классификатора JEL: G 21, G 28.

С началом финансового кризиса период избыточной ликвидности и спокойного отношения к риску экономических агентов закончился, возник дефицит ресурсов на денежном рынке, произошло повышение кредитных спредов. Незавершенность институциональной модели развития финансового сектора, стремительная либерализация рынков банковских услуг, ограниченное развитие коммуникационных технологий

на российском финансовом рынке увеличивают рост уровня неопределенности взаимодействия экономических агентов на рынке финансово-кредитных услуг.

Экономическая политика в период трансформации оказала негативное влияние на динамику институциональных реформ в национальном банковском секторе, способствуя бегству капитала и деформации развития финансовых институтов. В посткризисной экономике стандартная неоклассическая теория оказалась не способна дать адекватный ответ на проблемы, которые возникли перед национальными банками.

Глобализационные процессы трансформировали финансово-кредитные институты, определив информационно-сетевую модель развития в качестве обеспечивающей формы устойчивого функционирования банков. Динамику глобальных изменений на глобальном рынке финансово-кредитных услуг определил кризис 2007 г. на рынке ипотечного кредитования. Сегодня только финансовые институты с глобальной информационно-сетевой структурой являются конкурентоспособными. Национальные банки постепенно втягиваются в глобальные финансовые сети, или отличаются положением, подконтрольным транснациональным финансовым организациям.

Глобальный финансовый кризис усилил дифференциацию банков по степени транснационального развития сетевых структур, определяющей уровень интеграции этих стран в финансовую экономику. Транснациональные игроки рынка финансовых услуг стараются увеличить свое присутствие на локальных рынках с помощью сегментации рынка финансово-кредитных услуг и реализации клиентоориентированной стратегии развития. В условиях кризиса увеличилась теснота связи банков с другими финансовыми организациями, усилилась зависимость банков от других финансовых институтов: страховых компаний, управляющих компаний, инвестиционных фондов.

Глобализация мировой финансовой сферы имеет две стороны. С одной стороны, это объективный процесс углубления интернационализации хозяйственной жизни на базе интенсификации процессов финансовой и информационной глобализации и информатизации производства и капитала. С другой стороны, под глобализацией понимают либерализацию финансовых отношений, переход к открытости экономики, изменение роли национальных финансовых институтов.

Эту сторону глобализации транснациональные банки (ТНБ) и глобальные корпорации стремятся использовать в своих интересах. Политика глобализации, проводимая развитыми странами, прежде всего США, нацелена на интенсификацию глобализационных финансовых процессов [4, с. 264]. Эта политика направлена на то, чтобы все государства снимали барьеры на пути товаров капитала, создавая благоприятные условия для деятельности, прежде всего, американских, а также других транснациональных финансовых институтов.

Транснациональные банки аккумулируют огромные денежные средства в разных валютах, предоставляют кредиты на любой срок и в течение ограниченного периода времени, осуществляют операции с ценными бумагами на международном уровне, используют разнообразные формы финансирования производства и внешней торговли, проводят доверительные операции. Промышленные монополии получают от ТНБ коммерческую информацию, рекомендации и консультации по поводу организации производства, структуры управления, обзоры перспектив развития рынков и т. д. [3].

Главный принцип деятельности транснациональных банков – мобилизация средств там, где это наиболее удобно и дешево, и перевод их туда, где они могут быть задействованы с наибольшей выгодой. Неудивительно, что значительная часть депозитов крупнейших банков, например в США, представлена капиталами неамериканского происхождения, а в Японии 11 американских транснациональных банков сосредоточили в своих филиалах более 2/3 всех депозитов иностранных банков [13].

Предоставление кредитов остается главным источником прибыли ТНБ [4, с. 266]. Их клиентами могут являться:

- импортеры и экспортеры, нуждающиеся в финансировании своих международных торговых операций;
- корреспондентские банки, которым требуются денежные средства для финансирования торговых или инвестиционных операций своих клиентов;
- крупные международные фирмы, испытывающие потребность в фондах для зарубежных инвестиций, контроля над процентными валютно-курсовыми рисками;
- иностранные правительства, которым необходимы денежные средства для финансирования дефицита платежного баланса или реализации программ развития.

При этом транснациональный банк осуществляет международную кредитную деятельность в нескольких формах: предоставляет фонды непосредственно заемщику; помещает их на депозит в корреспондентский банк; заключает с клиентом контракты о предоставлении ресурсов в течение некоторого будущего периода; страхует сделку, то есть дает обязательство возратить средства другому кредитору (третьей стороне), если клиент не сможет этого сделать.

В условиях усилившейся нестабильности мировой валютной системы крупнейшие банки вынуждены контролировать колебания стоимости своих ресурсов. Для этого они «перебрасывают» их между подразделениями и одновременно переводят из одной валюты в другую. Подобное маневрирование позволяет ТНБ не только уберечь от обесценивания часть вкладов, но и совершать выгодные валютные спекуляции. Транснациональные банки реализуют такую важную для рыночной экономики функцию, как свободный перелив капитала между отраслями разных стран.

Эксперты отмечают, что в 2008 г. существенно изменились условия проведения денежно-кредитной политики, что непосредственно связано с американским ипотечным кризисом, который вызвал дефицит ликвидности на мировых финансовых рынках [7].

Процесс рефинансирования этой задолженности и получения новых кредитов для российских банков и предприятий, которые имеют тенденцию к кредитованию на Западе, стал достаточно сложным, так как процентные ставки по зарубежным кредитам возросли, и некоторым российским заемщикам стало непросто получить кредит даже по более высоким ставкам.

Кризис на рынке субстандартного кредитования США вызвал неустойчивость глобального финансового рынка. Достигая лидирующего положения на локальных финансовых рынках, транснациональные банки разрабатывают и реализуют стратегию укрепления на рынке, которая заключается в непрерывном росте качества и количества предлагаемых кредитно-банковских продуктов, уточнении сегментации рынка финансовых услуг.

Как только иностранный оператор почувствует себя уверенно на рынке, он начинает увеличивать свою долю рынка, вкладывая деньги в создание финансовой инфраструктуры, развитие рыночных ниш и разработку новых кредитно-банковских продуктов, предлагая клиентам комплексное обслуживание, лучшие финансовые продукты по более низкой цене, лучшего качества, чем у национальных конкурентов. Традиционные организационные структуры финансово-кредитных организаций заменяются в условиях финансовой глобализации институционально-сетевыми.

Глобализация, диверсификация и перераспределение рисков между различными участниками финансового рынка способствовали, по мнению специалистов, «снижению его прозрачности: инвесторам стало сложнее понять, где именно сосредоточены риски» [11].

Основной резерв прибыльности в банковском розничном бизнесе (ритейле) – это увеличение доли перекрестных продаж, рост средств на банковских счетах, удержание клиентов за счет повышения качества услуг, улучшения характеристик и сложности продуктов, развитие стратегии персонализированного маркетинга.

Развитие информационного капитала, появление новых каналов постоянно повышает эксплуатационные расходы и не способствует снижению стоимости функционирования банка. Очень непросто управлять множеством продуктов и услуг, предоставляемых через разные каналы в режиме 24x7. Открытие каждого нового канала повышает сложность системы и увеличивает количество устройств, которые необходимо обслуживать и интегрировать.

Сегодня конкурентоустойчивые банки предлагают свои услуги через собственные отделения, банкоматы, телефоны (с живыми операторами и автоматическими голосовыми системами), по почте, через отделения партнеров или агентов, через интернет. Вскоре банковские услуги будут предоставляться и через эфир – по беспроводным каналам связи.

Для выравнивания стратегии роста информационного капитала каналы распространения банковских и других финансовых продуктов необходимо синхронизировать. Многоканальность усложняет модификацию банковских продуктов и формирует новые стратегии взаимодействия операторов рынка финансовых услуг. Новые каналы порождают и услуги нового типа (например, консолидацию всех счетов клиента или оплату коммунальных услуг), что нередко создает дополнительные проблемы. Вместе с тем, по мнению ученых, необходимо развивать линейку банковских продуктов, так как у клиента должен быть выбор, в том числе в части самообслуживания [1].

Несмотря на то, что российский финансовый сектор оказался более устойчивым к негативным изменениям мировой конъюнктуры, банкам при многоканальной дистрибуции для обеспечения финансовой устойчивости необходимо переместить акцент от работы с продуктами на работу с клиентами, несмотря на то, что проще следить за доходностью продуктов, на что и нацелены российские финансовые институты.

Вместе с тем, известно, что основную прибыль розничный банк получает от 20% клиентов. То есть большинство клиентов банка не приносят ему никакой прибыли. Кроме того, стоимость продажи нового продукта старому клиенту составляет всего 10% от стоимости продажи продукта новому клиенту. Необходимо удерживать наиболее прибыльных клиентов (с постоянной переоценкой их прибыльности), но для этого необходимы инструменты и технологии идентификации таких клиентов.

Измерение доходности клиента представляет собой нелегкую задачу, определяющую необходимость учета много переменных величин: каналы продаж, продукты, балансы. Но если не научиться этому, не расширять постоянно знания о клиентах, не создавать модель доходности клиента с учетом его полного жизненного цикла, трудно будет организовать перекрестную продажу ликвидных продуктов лояльным клиентам и на этой основе создать сбалансированный портфель продуктов и услуг.

Несмотря на рост стоимости цены кредита, процентная ставка не самый главный критерий в выборе банка, потому что все большее значение приобретают следующие характеристики: квалификация менеджмента, возможность получить консультацию по сопряженным финансовым продуктам. Устойчивым конкурентным преимуществом банка в борьбе за клиента становятся скорость и надежность обслуживания, которые зависят от того, насколько отработаны, гибки и эффективны внутренние процедуры банка.

Поэтому все больше банков приступают к решению задач совершенствования внутренних процессов. Информационные технологии – лишь один из тех инструментов, с помощью которых можно повысить эффективность работы банка. Главное средство – комплексный реинжиниринг процессов, направленный на создание простых, надежных и быстрых процедур обработки банковских продуктов. Главным конкурентным отличием новых банковских продуктов является абсолютная прозрачность условий предоставления кредита, что достигается отсутствием комиссий за рассмотрение заявки, выдачу и сопровождение кредита и др., приводящих к его удорожанию.

За последние годы в сфере мирового финансового бизнеса происходит много изменений, одним из которых является интеграция страховой и банковской индустрии. Объединение усилий банковских и страховых специалистов в направлении расширения сферы сбыта предлагаемых продуктов, повышения эффективности обслуживания клиентов, а также совершенствование подходов к ведению бизнеса в целом (реинжиниринг), привело к появлению концепции «банкострахования». Данная концепция предполагает обеспечение потребителей страховыми и банковскими продуктами путем использования общих каналов сбыта и/или одной клиентской базы.

Указанное направление позволяет участникам финансового рынка достичь значительных преимуществ по предоставлению услуг каждому в своей области. В условиях глобализации изменяется природа взаимодействия страховых компаний и банков, границы между страховыми и банковскими продуктами становятся прозрачными, усиливается тенденция консолидации на финансовом рынке. Следует отметить, что банковское страхование приобретает все большую популярность не только на Европейском континенте, но и среди американских, а также азиатских банков. Это связано с рядом причин, по которым банкам и страховщикам выгодно такое сотрудничество.

Для банков необходимо выделить следующие причины: предложение страховых продуктов способно существенно повысить доходность и продуктивность банковской деятельности; достигается увеличение доходов, получаемых за продвижение страховых услуг; становится возможным использование резервов страховой компании в формировании пассивов банка; повышается продуктивность работы банковских сотрудников за счет расширения набора услуг, предлагаемых клиентам банка; более широкий спектр услуг для потребителей (для банков это означает рост продаж и установление более тесных контактов с клиентами по сравнению с обычным представлением банковских продуктов); большой объем предоставляемых услуг препятствует переходу клиентов к конкурентам.

Поскольку некоторые клиенты предпочитают иметь счета в нескольких банках, перед банками стоит задача завоевать лояльность клиента. Банки и страховые компании налаживают партнерство, направленное на обеспечение своих клиентов широким набором банковских и страховых продуктов из одного источника и др. Страховым компаниям выход на рынок банковского страхования позволяет достичь в конкурентной борьбе следующих преимуществ: увеличение числа потребителей продуктов страхования и, как следствие, объема продаж; расширение ассортимента предлагаемых услуг; сокращение доли расходов по организации продаж страховых услуг и др.

В зависимости от экономической ситуации в стране, особенностей местного законодательства, поведения конкурентов, стратегии бизнеса и других факторов, страховые компании и банки выбирают наиболее подходящий для себя способ вхождения в банковское страхование.

Во-первых, банк и страховая компания подписывают соглашение, в соответствии с которым банк обязуется выступать в качестве официального представителя страховщика при реализации его продуктов. Соблюдение условий такого соглашения позволяет партнерам достичь значительных положительных результатов, при этом затраты банка, включая расходы на обучение банковских служащих, будут сравнительно низкими.

Во-вторых, банк и страховая организация договариваются о взаимном владении акциями. Таким образом, члены совета директоров одной стороны могут войти в состав совета директоров другой. Степень заинтересованности сторон в подобном мероприятии определяется на уровне советов директоров и высшего менеджмента.

В-третьих, банк полностью или частично приобретает страховую компанию. В этом случае руководство банка должно четко определить профиль деятельности приобретаемой страховой организации, убедиться в возможности получения дополнительных преимуществ от данного предприятия. Такое предприятие может оказаться достаточно выгодным для банка.

В целях увеличения объемов продаж страховщики предлагают специальные продукты, которые рассчитаны на удовлетворение специфических потребностей банковских клиентов [10]. По своей сути, это финансовые продукты, имеющие страховую оболочку. Подавляющая часть продаж через банки приходится на полисы страхования жизни. Это во многом связано с возможностью банков привлекать средства страховых резервов по страхованию жизни на длительные периоды. Как правило, в страховании ущерба (страхование имущества и ответственности) участие банков незначительное.

Специалисты выделяют множество новых банковских рисков, определяя, что успешность работы банков зависит от общеэкономической конъюнктуры в стране, от изменений на отечественных и зарубежных финансовых рынках, от законодательства и действий правительства. В.В. Галкин отмечает, что ни один из рисков не может быть устранен полностью, поэтому задача банка состоит в верном сочетании риска и ожидаемой прибыли [2].

Страховые компании могут участвовать и в деятельности кредитных бюро, поскольку обладают хорошей базой клиентов и заемщиков, а значит, в состоянии помочь банкам снизить операционные риски. Некоторые страховые компании заявили о разработке собственных скоринговых моделей.

Сегодня доля просроченной задолженности по потребительским кредитам растет, при нынешних темпах роста уже через определенное время она достигнет критического значения. Многие кредитные учреждения уже резервируют суммы меньшие, чем реальный невозврат. А значит, страхование – это один из инструментов, способных уберечь банковскую отрасль от системного кризиса.

В результате процесса концентрации капитала транснациональные банки превратились в универсальные банковские комплексы. Внутри них постепенно стираются границы между коммерческими, инвестиционными банками, страховыми и другими учреждениями финансовой сферы [12].

Для банковской деятельности характерно наличие большого числа клиентов – частных лиц, предприятий и фирм, государственных и общественных организаций, требующих оперативного, персонализированного обслуживания как при получении информации о банковских продуктах, так и при принятии решения о заключении договора, получении консультаций, разрешении спорных вопросов. Банковский бизнес с ростом благосостояния населения все больше усложняется, количество продуктов и услуг, которые могут быть предложены клиенту, постоянно растет, с клиентом все чаще работают не одно, а несколько подразделений.

Прежде всего, необходимо отметить значительное расширение диапазона операций по сравнению даже с очень крупным, но национально ориентированным банком. Любой банк опирается в своей деятельности на депозитную базу (вклады клиентов). Транснациональные банки в этом отношении своеобразны как по составу вкладчиков, так и по географии операций.

Например, GE Money Bank представляет собой кредитную организацию, занявшее свое место на финансовом рынке России. Банк кредитует физические лица, и суммы, выдаваемые банком, сравнительно невелики: от 10000 до 300000 рублей. Это, в первую очередь, связано с тем, что данный сегмент рынка обладает достаточно высоким риском невозврата кредита, а политика банка такова, что решение о выдаче кредита принимается оперативно – в течение 20-30 минут, и нет физической возможности досконально проверить всю предоставленную информацию. В России банк охватил наиболее перспективные регионы.

Транснациональная корпорация GE – это многопрофильная компания, основанная в США в 1892 г. в результате слияния Edison General Electric Company и Thomson-Houston Company. GE работает в сфере высоких технологий, производственных, информационных и финансовых услуг: от производства авиадвигателей, энергетического оборудования, систем безопасности, пластмасс, оборудования для подготовки и очистки воды до разработки методов визуализации в медицине, оказания финансовых услуг компаниям и частным лицам и создания телевизионных программ и фильмов [6].

GE состоит из шести структурных подразделений (бизнес-единиц) [14], которые объединяют отраслевые отделения компании для предоставления заказчикам комплексных продуктов, услуг и решений.

ЗАО «ДжиИ Мани Банк» (GE Money Bank) является филиалом финансовой корпорации GE в России. Центральный офис банка находится в Москве, откуда и начинается разветвление сети. Представительства банка находятся в следующих городах: Санкт-Петербург, Петрозаводск, Самара, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Екатеринбург, Новосибирск, Челябинск.

Количество продаж кредитных продуктов в этих регионах оправдывают выбор руководства банка. Практически за три года представительства банка в этих городах развивались от точек продаж в торговых центрах до открытия многочисленных кредитно – кассовых отделений. Также от представительств пошло разветвление сети в города, близкорасположенные к ним.

При обращении клиента в банк с целью получения кредита, с его слов заполняется анкета в электронной форме, в которой указан перечень необходимых вопросов, касающихся социального положения, дохода, имущества и т.д. Заполнение анкеты происходит приблизительно за 10 – 15 минут, в ходе беседы специалист предварительно оценивает заемщика.

Для специалиста отдела продаж очень важно иметь качественную клиентскую базу, это сказывается на его профессионализме, а также положительно влияет на получения ежемесячных бонусов. Таким образом, сотрудники максимально стимулируются для того, чтобы они тщательно отбирали заявителей, при этом у сотрудника отдела продаж есть полномочия отказать в выдаче кредита, если на то есть явные основания, а именно: не соответствие минимальным требованиям, когда клиент предоставляет явно не достоверную информацию.

Использование новых технологий оптимизации банковских бизнес-процессов является актуальным на данном этапе развития финансового рынка России. Одной из таких новых технологий выступает скоринговая методика оценки кредитоспособности заемщика, которая возникла на отечественном финансовом рынке вместе с появлением представительств зарубежных финансовых корпораций.

Кредитный скоринг – это оценка кредитоспособности клиента [5]. Она осуществляется как при первичном рассмотрении заявления, так и при оценке поведения клиента с точки зрения активности использования карты и погашения кредита. Наилучшим механизмом получения кредитной справки по клиенту является кредитное бюро. Кредитная справка может включать информацию трех категорий: негативные данные, позитивные данные, дополнительные идентификационные данные. Как правило, банки обмениваются напрямую (т. е. не через кредитное бюро) информацией о случаях мошенничества и негативных кредитных историях.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

В западной банковской системе, когда человек обращается за кредитом, банк может располагать следующей информацией для анализа:

- анкета, которую заполняет заемщик;
- информация на данного заемщика из кредитного бюро – организации, в которой хранится кредитная история всего взрослого населения страны;
- данные движений по счетам, если речь идет об уже действующем клиенте банка.

Кредитные аналитики оперируют следующими понятиями: «характеристики» клиентов (в математической терминологии – переменные, факторы) и «признаки» – значения, которые принимает переменная.

Если представить себе анкету, которую заполняет клиент, то характеристиками являются вопросы анкеты (возраст, семейное положение, профессия), а признаками – ответы на эти вопросы.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score); чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности [9].

Интегральный показатель каждого клиента сравнивается с неким числовым порогом, или линией раздела, которая, по существу, является линией безубыточности и рассчитывается из отношения, сколько в среднем нужно клиентов, которые платят в срок, для того, чтобы компенсировать убытки от одного должника. Клиентам с интегральным показателем выше этой линии выдается кредит, клиентам с интегральным показателем ниже этой линии – нет.

Все это выглядит достаточно просто, однако сложность заключается в определении, какие характеристики следует включать в модель, и какие весовые коэффициенты должны им соответствовать.

Так, по мнению экспертов [8], в скоринге существуют две главные проблемы:

1. Классификация выборки производится только на тех, кому кредит выдан, а, следовательно, невозможно достоверно узнать, как повели бы себя клиенты, которым в займе отказано. Между тем, вполне возможно, что кто-то из «отвергнутых» потенциальных клиентов мог бы оказаться вполне приемлемым заемщиком.
2. Социально-экономические условия оказывают различное влияние на людей в разных периодах времени. Поэтому скоринговые модели необходимо разрабатывать на выборке из наиболее «свежих» клиентов, периодически проверять их качество и, когда оно ухудшается, разрабатывать новую модель. В США это происходит в среднем раз в год, период между заменой модели варьируется в зависимости от экономической стабильности. В России, скорее всего, этот срок будет от полугода до года.

Конкурентные преимущества, определяющиеся возможностью быстро и эффективно получать точный прогноз кредитного риска индивидуального заемщика, мотивируют западные банки вкладывать значительные средства в создание эффективных систем оценки кредитоспособности. Главная цель состоит в том, чтобы, используя систему оценки кредитоспособности, минимизировать плохие кредиты и увеличить доходы за счет кредитования как можно большего числа клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю. Бураков Г.А. Галкин В.В. Стратегия развития российского рынка финансовых услуг в условиях глобализации. Изд-во РГУПС, 2007г. С. 68.
2. Галкин В.В. Формирование новой модели развития национального финансового сектора / Пути и факторы инновационного развития предпринимательства под ред. проф. Сидорова В.А. 2007, том 1 С 98.
3. Зименков Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы // «МЭМО», № 8, 2004г. С. 45.
4. Круглов В. В. Основы международных финансовых и кредитных отношений М., 2007. С. 264.
5. Ольхова Р. Г. Банковское дело. Управление в современном банке. Издательство: КноРус, 2008 г., стр. 78.
6. Официальный информационный ресурс группы GE. <http://www.ge.com>
7. Патракеев А. Гравитация ликвидности // «Эксперт Юг», № 7 (13) от 14 апреля 2008 года. Стр. 7–8.
8. Прошкина И.С. «Практика потребительского кредитования в коммерческом банке» // «Банковские услуги» №10, 2005г. Стр. 22.
9. Скоринг как метод оценки кредитного риска // Банковские технологии, № 2, 2007. Стр. 32–34.
10. Тарабрин А.И. Актуальные проблемы банковского страхования в Российской Федерации // Журнал российского права, 2004 № 9. С. 32.
11. Улюкаев А., Данилова Е. Российский банковский сектор в условиях нестабильности на мировом финансовом рынке: проблемы и перспективы // Вопросы экономики, 2008. № 4. С. 4.
12. Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегия развития // Финансы и кредит, № 6, 2007 г. С. 17.
13. Bankers Almanac: World Ranking / RBI. 2007.
14. Ietto-Gillies G. Transnational Corporations and International Production. Cheltenham: Edward Elgar, 2005. P. 222.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

Димитриади Н.А., Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования, докторант-соискатель, доктор медицинских наук, e-mail: ndimitriadi@yandex.ru

В статье представлены результаты роли структуры компетенций торгового персонала на эффективность реализации различных технологий убеждения клиента. Обнаружены различия в перечнях компетенций, требуемых для успешной реализации декларативной технологии и технологии, основанной на распросе клиента. Обсуждаются различия систем управления сбытом продуктов с различной степенью новизны.

Ключевые слова: *предпринимательский проект; фармацевтический рынок; отдел сбыта; структура компетенций сотрудников.*

Коды классификатора JEL: I 11, L 26, L 81, M 12.

Исследование факторов, влияющих на успех предпринимательского проекта, показало неодинаковую эффективность различных технологий убеждения заказчика при продвижении продуктов, находящихся на разных этапах цикла жизни [2, с. 47-56]. На следующем этапе нашего исследования проанализирована структура компетенций торгового персонала, реализующего данные технологии. В качестве модели для проведения этой работы был выбран фармацевтический рынок, на котором активно реализуются продукты с различной степенью новизны. Изучался процесс убеждения врачей медицинскими представителями (МП) в целесообразности рекомендации больным современных лекарственных препаратов. Полученные нами результаты представлены в данной работе.

Методы исследования. Для получения перечней компетенций, необходимых торговым представителям, использовалась модификация метода структурированного интервью (СИ), описанная R.Engle [5, с. 476 – 484]. При этом перечень искомым компетенций рассматривался как третий компонент цепи: «задачи МП – виды деятельности – компетенции». Этапность разработки перечней компетенций выглядела следующим образом:

1. Сначала определялся перечень задач, которые данный сотрудник должен будет решать в процессе своей трудовой деятельности.
2. После определения списка задач разрабатывался перечень видов деятельности, которые сотрудник должен будет реализовывать, чтобы решить поставленные задачи.
3. На третьем этапе ставился вопрос: «Каким должен быть сотрудник, чтобы, реализуя перечисленные виды деятельности, он мог эффективно решать конкретные задачи?» Решение этого вопроса привело к формированию перечня компетенций, то есть требований к кандидатам.

Данная работа проводилась на специальных рабочих сессиях, которыми управлял специалист по СИ. Участниками данных сессий были руководители разного уровня, работающие в отделах продажи и маркетинга, а также коммерческие директора филиалов изучаемых компаний – всего 25 человек, из них 14 мужчин и 11 женщин. Средний возраст респондентов составил 36 лет, стаж работы в данной специальности колебался в пределах от 1,5 до 3,5 лет.

Разрабатывались перечни компетенций МП, продвигавших лекарственные препараты с различной степенью новизны: один из препаратов был в значительной степени новым, другой – находился на этапе «зрелости» в своем цикле жизни.

Практическая применимость результатов применения СИ оценивалась по эффективности работы МП, которые работали в двух фармацевтических компаниях-производителях (Компания X – 22 МП и Компания Y – 21 МП), выпускающих лекарственные препараты с различным уровнем новизны. Перечень компетенций МП, разработанный в компании X был ориентирован на реализацию декларативной технологии убеждения клиента AIDA, подобный перечень, подготовленный менеджерами компании Y – на использование принимаемыми на работу МП основанной на распросе клиента технологии «4 барьера». Средний возраст респондентов составил 28 лет. Среди опрошенных преобладали женщины (72,09%), стаж работы по специальности колебался в пределах от 1,5 до 3 лет. Особенности работы МП с врачами оценивались в процессе проведения совместных визитов исследователя с МП к врачам, а также по результатам интервью этих МП. Всего было проведено 43 интервью и 134 совместных визита.

Принятые на работу представители проходили тренинги, на которых их обучали двум технологиям убеждения клиента. Одной из них была технология AIDA, представляющая собой декларативное сообщение о свойствах своего продукта и решениях клинических проблем, с которыми может столкнуться врач. Вторая представляла собой одну из технологий продажи («4 барьера»), основанных на распросе заказчика [4, с. 623-632]. Оценка продуктивности работы медицинских представителей производилась по показателям продажи двух прописываемых врачом лекарственных препаратов; использовались внутрикорпоративные отчеты о продаже препаратов. При этом (в каждой компании) один препарат был принципиально новым (инновационным), другой – к моменту начала исследования уже успешно использовался в клинической практике в течение 3-4 лет (находился на этапе зрелости в своем «цикле жизни»).

Результаты исследования. Результаты проведенной нами разработки перечней компетенций МП, продвигающих принципиально новый продукт и лекарственный препарат, находящийся на этапе «зрелости», показали, что полученные перечни компетенций различаются по ряду позиций; основное отличие (если опустить малозначительные детали) касалось одной важной характеристики. Оказалось, что для успешной реализации технологии AIDA сотрудник отдела продаж должен обладать следующими компетенциями:

- энергичный;
- напористый;
- имеющий хорошие навыки межличностного общения;

Перечень компетенций сотрудника отдела продаж, требуемый для эффективной реализации технологии «4 барьера», был в значительной степени похож на приведенный выше. Однако вместо характеристики «напористый» были включены характеристики «стремящийся понять мотивы поведения собеседника» и «хороший слушатель». Вероятно, выявленные различия в значительной степени связаны с особенностями технологий убеждения: для реализации AIDA необходим определенный напор и энергия, успех в использовании технологии «4 барьера» (расспрос, направленный на выявление потребностей) требует умения слушать и стремления понять мотивы поведения собеседника.

При наборе МП компания X использовала перечень компетенций МП, хорошо подходящий для реализации технологии AIDA («напористые» МП), компания Y – перечень компетенций, ориентированный на применение технологии «4 барьера» («стремящиеся понять мотивы поведения собеседника», «хорошие слушатели»).

При проведении интервью с МП и совместных визитов было обнаружено, что МП Компании X очень хорошо реализуют технологию AIDA; воспроизведение технологии, основанной на расспросе заказчика, удавалось им в меньшей степени. В Компании Y имела место противоположная картина – навыки расспроса были развиты в большей степени, чем навыки декларирования.

Можно сделать вывод о том, достаточно часто МП использовали технологию, которую им легче реализовать на практике – в соответствии с теми компетенциями, которыми они обладали. Поэтому «напористые» сотрудники Компании X чаще использовали технологию AIDA, а представители Компании Y («хорошие слушатели, стремящиеся понять мотивы поведения собеседника») – технологию убеждения, основанную на расспросе.

Изучение эффективности деятельности работающих в Компании X и Y медицинских представителей дало неоднозначные результаты. Оказалось, что в Компании X успехи в продаже инновационного продукта намного превосходят результаты продажи продукта, который используется в клинической практике в течение 3–4 лет (табл. 1). В Компании Y показатели продажи инновационного продукта были неплохими, но, все-таки, существенно отставали от результатов, достигнутых в Компании X. В то же время, работающим в Компании Y медицинским представителям удалось продать существенные количества продукта, ранее применявшегося в клинической практике в течение 3–4 лет (таблица 1).

Таблица 1.

Продукт	Объем продажи	
	Компания X	Компания Y
Инновационный продукт	4.500 упаковок	3.700 упаковок
«Зрелый» продукт	24.000 упаковок	43.000 упаковок

Обсуждение. Современная система управления продажами (отделом сбыта) включает в себя целый ряд функций, определяющих уровень ее продуктивности [3, с. 14–17; 1, с. 5–6]. Последовательность налаживания функций управления отделом представлена на схеме 1.

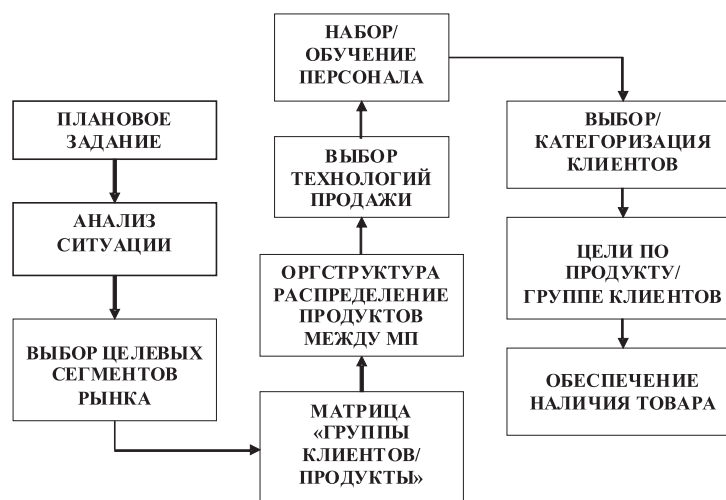


Схема 1. Этапы разработки системы управления сбытом продукции.

Рассмотрим характеристики эффективной системы управления отделом сбыта в изображенной на схеме 1 последовательности:

1. Формулируется плановое задание по сбыту – чаще всего в количествах единиц конкретных продуктов, которые должны быть проданы в течение определенного периода времени.
2. Затем производится анализ ситуации на рынке, оцениваются тенденции его развития, изменение емкости различных рыночных сегментов, а также конкурентная ситуация.
3. На основании результатов анализа ситуации выбираются целевые сегменты рынка.
4. После этого принимаются решения, касающиеся предложения входящим в выбранные сегменты клиентам/потребителям конкретных продуктов.
5. На следующем этапе – на основании расчета стандартной нагрузки на МП и его предполагаемой эффективности – разрабатывается организационная структура отдела продаж. Параллельно принимаются решения, касающиеся распределения продаваемых продуктов между торговыми МП.
6. После этого выбираются технологии продаж, которые будут использоваться торговым персоналом.
7. Затем (в соответствии с особенностями выбранных технологий продаж) формулируются перечни компетенций МП, производится набор и обучение торгового персонала.
8. На следующем этапе начинается работа на уровне зон ответственности каждого торгового представителя – производится выбор и категоризация клиентов.
9. Также (для каждого МП) формулируются цели по каждому продукту/группе клиентов (включая цели на квартал/месяц/отдельную встречу с заказчиком). Параллельно разрабатывается система мотивации торгового персонала.
10. После этого разрабатывается технология обеспечения наличия необходимых количеств товара.

Таким образом, результаты наших исследований показали, что системы управления продажами продуктов с различной степенью новизны должны различаться по целому ряду функций – выбору целевых сегментов рынка (этап 3) и технологий продаж (этап 6), а также по структуре компетенций МП, занимающихся продвижением этих продуктов (этап 7).

Необходимо отметить, что между элементами, входящими в схему 1, имеют место некие дополнительные связи, не обозначенные на данной схеме. В частности, в наших исследованиях, проведенных совместно с профессором R.Engle [6, с. 115–126], было обнаружено, что Неопределенность служебных ролей (неопределенность в организации работы МП на рынке, неясная структура клиентской базы, нечетко очерченные стандарты в формулировании целей работы персонала и планировании его деятельности) оказывает негативное влияние на уровень мотивации торгового персонала, занимающегося продвижением и продажей предпринимательских продуктов. То есть, обоснованная конкретизация целевых групп клиентов для продвижения каждого из продуктов (и более тщательное планирование всей работы отдела сбыта в целом) может оказать позитивное влияние и на уровень мотивации торгового персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Димитриади Н.А.* Управление отделом сбыта: использование маркетинговых технологий. Ростов-на-Дону, 2006.
2. *Димитриади Н.А.* Финансирование здравоохранения: системы управления продажами инновационных продуктов. Финансовые исследования, 2007, сентябрь, 3(16), с. 47–56.
3. *Лукич Р.* Управление отделом продаж. Инструменты эффективного менеджера. М.: Добрая книга, 2007.
4. *О'Шонесси Дж.* Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.
5. *Engle R.* Multi-step, Structured Interviews to Select Sales Representatives in Russia and Eastern Europe. *European Management Journal*, 1998, Vol. 16, № 4, pp. 476–484.
6. *Engle R., Dimitriadi N.* Role impact on work and life: a cross-cultural comparison in Russia and the United States. *Proceedings 2006 Annual Meeting of AIB (Academy of International Business), Southeast USA Chapter*. p. 115–126.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СВЕТЕ ТРЕБОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Сидоренко Е.Г. ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, ассистент кафедры «Бухгалтерский управленческий учет», e-mail: SEG555@yandex.ru

Настоящая статья посвящена вопросам реформирования отечественной системы учета производственных затрат в соответствии с требованиями МСФО. В статье представлена характеристика этапов реформирования российской системы бухгалтерского учета. Основной упор в работе сделан на рассмотрение бухгалтерского учета производственных затрат в сельском хозяйстве в ракурсе нескольких стандартов: в частности, МСФО 2 «Запасы», и МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Ключевые слова: *реформирование бухгалтерского учета, гармонизация, стандартизация, международные стандарты финансовой отчетности, производственные затраты, себестоимость запасов, справедливая стоимость.*

Коды классификатора JEL: M 42

Усиление внимание к проблеме международной унификации бухгалтерского учета в большинстве экономических стран стало возрастать в последние годы. Это связано с постоянно растущей международной интеграцией в сфере экономики, развитием бизнеса, предсказуемости и понятности применяемых в различных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли. В настоящее время известность получили два подхода к решению проблемы унификации бухгалтерского учета – гармонизация и стандартизация.

Суть гармонизации разных систем бухгалтерского учета состоит в том, что в каждой стране имеет право на существование своя модель организации учета и система стандартов, которые ее регулируют. Но эти стандарты должны быть аналогичны стандартам в других странах – членах Европейского сообщества.

Стандартизация учетных процедур выполняется в рамках унификации учета проводимой Комитетом по международным стандартам бухгалтерской отчетности из-за необходимости наличие унифицированного набора стандартов, которые могут применяться в любой ситуации и любой стране.

В нашей стране только с развитием рыночной экономики специалисты в области бухгалтерского учета, которые в условиях централизованной плановой экономики не имели возможности ознакомиться с работой коллег и методикой бухгалтерского учета предприятий стран с развитой рыночной экономикой, получили возможность ознакомления и практического использования передовых разработок своих зарубежных коллег, в первую очередь с международными стандартами финансовой отчетности.

Одним из важных достижений советского, а затем российского бухгалтерского учета явилось применение Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, утвержденный приказом Минфина России от 31 октября 2000 года №94н. При переходе экономики на рыночные отношения действие плана счетов сохранено, но вот в МСФО такого важного элемента метода бухгалтерского учета нет, с чем мы не можем согласиться.

В данной ситуации следует думать не о реформировании бухгалтерского учета в Российской Федерации, а о гармоничном использовании тех рациональных нововведений, которые имеются в международных стандартах, а также тех принципах, правил и положений, которые накоплены при совершенствовании учета на предприятиях и в организациях нашей страны.

В Российской Федерации выбран наиболее верный способ применения МСФО –приспособления. Поскольку многие отечественные ученые считают, что полная замена российских правил учета и отчетности на МСФО это тупиковый путь развития, потому что в ее основе лежит игнорирование системы бухгалтерского учета конкретной экономической ситуации с чем мы согласны. Указанный выше способ применения МСФО предполагает постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности, которые будут направлены на создание финансовой информации высокого качества в соответствии с требованиями международных стандартов [2, с. 78].

Реформирование советской системы учета предусматривало несколько этапов. Первопричиной которого стала Государственная программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утвержденная Постановлением Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 г. № 3708-1 и Постановление Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 12 февраля 1993 года № 121 «О мерах по реализации государственной программы перехода Российской федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики». Важным результатом реализации этой программы стало принятие Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», который устанавливал единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 года стала вторым важным шагом на пути реформирования бухгалтерского учета в России. Она была определяла основы построения системы бухгалтерского учета в условиях новой экономической среды, складывавшейся в стране.

Дальнейшее реформирование отечественной системы бухгалтерского учета было определено в Постановлении Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 года № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности», в соответствии с которым целью реформирования системы бухгалтерского учета стало приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Первоочередная задача состояла в создании приемлемых условий последовательного, рационального и успешного выполнения системой бухгалтерского учета присущих ей функций в конкретной экономической среде. С целью выполнения этого постановления была проделана значительная работа по созданию системы положений (стандартов) бухгалтерского учета.

Наконец, завершающим этапом реформирования бухгалтерского учета в нашей стране стала одобренная приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 года № 180 Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (совместно с Планом мероприятий на 2004-2007 годы реализации данной Концепции). Концепция разработана по решению Правительства Российской Федерации и призвана повысить качество информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, а также обеспечить доступ к ней заинтересованным пользователям.

Важнейшей целью развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу выступает создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике Российской Федерации. Значение дальнейшего развития сводится к активизации использования МСФО для реализации этой функции путем создания необходимой инфраструктуры и построения эффективного учетного процесса.

Важную актуальность на сегодняшнем этапе развития экономики приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство и калькуляции себестоимости продукции.

В соответствии с Концепцией реформирования и приведения существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности, решение проблемы может заключаться в реализации следующих направлений:

- переориентация отечественной теории и накопленного в этой области практического опыта на решение новых задач, стоящих перед предприятиями в рыночных условиях хозяйствования;
- создание новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости и принятие на этой основе оптимальных управленческих решений [4, с. 371].

Основными проблемами системы управленческого учета становятся вопросы создания современных систем учета и контроля затрат, а также использования различных методов калькулирования себестоимости продукции. Управленческий учет, производственный учет, оперативный учет, учет затрат – этими терминами называют систему внутреннего учета на предприятии, направленную на удовлетворение информационных потребностей управленцев и обслуживающую процесс принятия управленческих решений.

Центр любой системы управленческого учета – учет затрат. Поскольку именно грамотно построенный учет затрат во многом определяет способность руководителей принимать правильные решения по ключевым вопросам управления и цена ошибок, которые связаны со слабой постановкой учета затрат, всегда очень высока. Но в то же время учет затрат является одним из самых сложных элементов управленческого учета с точки зрения выбора и применения соответствующей методологии. Главной особенностью управленческого учета остается отражение в расходах не всех затрат на производство, а тех, которые предприятие осуществило и по которым имеет обязательство по их уплате.

Когда расходы отражаются в соответствии с международными стандартами, то действует правило соответствия (*matching concept*) – расходы признаются в отчетном периоде, только если они связаны с доходами, полученными в данном периоде [3, с. 13].

Расходы характеризуются в Отчете о прибылях и убытках на основе непосредственного сопоставления между понесенными затратами и прибылью по конкретным статьям доходов. Данный процесс называется сопоставлением затрат и прибыли.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» определение расхода соответствует определению этого термина в МСФО. Расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала. В ПБУ 10/99 «Расходы организации» сказано, что организация при учете затрат должна разделять их на материальные расходы, затраты на оплату труда, амортизацию и другие виды. А то, как все эти расходы распределять между выпускаемой продукцией и подсчитывать ее себестоимость, каждая организация должна решать сама.

Все это приводит к тому, что многие бухгалтеры, работающие в сельскохозяйственных организациях, стремясь облегчить себе работу не распределяют расходы по каждому выпускаемому изделию. Что в свою очередь не дает определять себестоимость каждого изделия, а дает информацию только об общей сумме расходов предприятия.

Инструкция по применению Плана счетов дает рекомендации для использования счета 20-29 для группировки расходов по статьям, местам возникновения и другим признакам, и для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). Счета 30-39 – для учета расходов по элементам. Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам осуществляется с помощью специально открываемых отражающих счетов-экранов. Состав и методику использования счетов 20-39 при таком варианте учета организация устанавливает исходя из особенностей деятельности, структуры, методов управления. Применительно к сельскохозяйственным организациям варианты решения указанной проблемы даны в Методических рекомендациях по применению плана счетов бухгалтерского учета в АПК, утвержденных приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 13.06.01 № 654.

Бухгалтерский учет производственных затрат в сельском хозяйстве при применении МСФО рассматривается в ракурсе нескольких стандартов: в частности, МСФО 2 «Запасы» и МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Целью МСФО 2 «Запасы» является установление порядка учета запасов в системе учета по фактической стоимости приобретения. Приоритетным вопросом в учете запасов является определение величины затрат, которые подлежат признанию в качестве актива и переносу в следующие периоды до признания соответствующей выручки. В стандарте МСФО 2 «Запасы» содержатся практические указания по определению затрат и их последующему признанию в качестве расходов, включая любые уменьшения стоимости до величины возможной чистой цены продаж. Стандарт содержит рекомендации о способах расчета себестоимости, используемых для определения себестоимости запасов.

Запасы включают готовую или незавершенную продукцию, которая была выпущена предприятием, и сырье и материалы, предназначенные для дальнейшего использования в производственном процессе.

Запасы могут оцениваться по наименьшей из двух величин:

- себестоимости;
- возможной чистой цене продаж.

Метод учета по фактическим затратам и метод учета по ценам продажи могут использоваться для удобства, если результаты их применения ориентировочно выражают значение себестоимости. Нормативные затраты учитывают нормальные уровни использования сырья и материалов, труда, эффективности и мощности. Они регулярно проверяются, а при необходимости пересматриваются. Себестоимость отдельных статей запасов, которые не являются взаимозаменяемыми, а также товаров или услуг, которые произведены для специальных проектов, определяется путем специфической идентификации индивидуальных затрат.

Себестоимость запасов, которые списываются на расходы в течение периода, состоит из затрат, ранее включенных в оценку статей продаваемого запаса, нераспределенных производственных накладных расходов, а также сверхнормативных величин производственных затрат, связанных с запасами.

Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 41 «Сельское хозяйство» устанавливает порядок учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации о сельскохозяйственной деятельности в части, которая не рассматривается в других международных стандартах финансовой отчетности. Сельскохозяйственная деятельность – это управление биотрансформацией животных и растений (биологических активов) в целях реализации, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов.

С момента первоначального признания биологических активов и вплоть до начала сбора сельскохозяйственной продукции оценка должна проводиться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Исключение представляют те случаи, когда в момент первоначального признания справедливую стоимость нельзя определить с достаточной степенью достоверности (например, для скотных овцематок в овцеводстве).

Предполагается, что справедливую стоимость биологического актива можно определить с достаточной степенью достоверности. Это определение можно опровергнуть только в момент первоначального признания биологического актива, в отношении которого отсутствует информация о рыночных ценах, а альтернативные расчеты справедливой стоимости не отличаются надежностью. В этом случае согласно МСФО 41 предприятию следует отражать биологический актив по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от его обесценения. Как только появляется возможность определить справедливую стоимость биологического актива с достаточной степенью достоверности, предприятию необходимо сразу перейти на оценку по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Во всех случаях предприятие в момент получения сельскохозяйственной продукции должно отражать ее по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов.

Себестоимость приблизительно равна справедливой стоимости в тех случаях, когда:

- с момента осуществления первоначальных затрат не происходит значительной биотрансформации;
- не ожидается существенного влияния биотрансформации на цену.

Не ограниченную условиями государственную субсидию, которая относится к биологическому активу, отражаемому по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов, следует признавать в составе доходов тогда и только тогда, когда государственная субсидия переходит в разряд субсидии, подлежащей получению.

В МСФО 41 не устанавливается ясного порядка учета последующих затрат, которые связаны с биологическими активами. В Предварительном варианте этого стандарта (Е65) затраты на производство биологических активов и сбор урожая с биологических активов предлагалось относить на расходы в момент их возникновения, а затраты, которые приводят к увеличению числа биологических активов, находящихся в

собственности или под контролем компании, – добавлять к балансовой стоимости актива.

Справедливая стоимость способствует эквивалентности обмена, исходя из того, что сумма денежных средств, необходимая для приобретения актива или погашения обязательства на активном рынке, будет выступать гарантом равнозначности товарообменных операций. Следовательно, использование справедливой стоимости при оценке активов и обязательств позволит выполнить основной закон товарного производства – эквивалентность обмена. Отсюда субстанцией справедливой стоимости будет выступать цена в денежном выражении, обеспечивающая эквивалентность обмена между независимыми сторонами, которые действуют на активном рынке.

Имеется три подхода к установлению справедливой стоимости:

1. по стоимости замещения – затратный;
2. по рыночной стоимости – рыночный (сравнительный);
3. по дисконтированной стоимости – доходный.

Единый подход к определению справедливой стоимости отсутствует так как большинство активов не имеют рыночной стоимости, а их справедливая стоимость, которая рассчитана экспертом, условна и справедлива лишь на дату оценки.

Многие авторы предлагают дополнительные варианты оценки активов и обязательств, поскольку большинство специалистов в области учета и международных стандартов финансовой отчетности считают, что фактическая себестоимость носит условный характер и точное ее исчисление невозможно.

По этому поводу в приложении к МСФО 41 «Сельское хозяйство» нашла отражение следующая позиция: «иногда оценка по себестоимости биологических активов менее надежна, чем оценка по справедливой стоимости, так как совместно производимые виды продукции и затраты на их совместное производство могут приводить к размыванию связи между затратами и результатами, что, в свою очередь, ведет к сложному и произвольному распределению затрат на различные результаты биотрансформации. Распределение затрат становится еще более произвольным, когда биологические активы (потомство), которые затем используются в сельскохозяйственной деятельности компании». Поэтому МСФО 41 «Сельское хозяйство» предлагает использовать справедливую стоимость. Справедливая стоимость не отражает экономическую выгоду и этот метод оценки применяется для установления реальной стоимости активов и обязательств на определенную дату. Данный подход противоположен сложившимся нормам учета в Российской Федерации, направленных на континентальную модель учета. Отсюда мы можем судить, что субъективность в вопросах установления справедливой стоимости может трактоваться без труда. Поэтому, информация в финансовой отчетности о стоимостной оценке биологических активов и собранной готовой продукции не будет соответствовать реальной ситуации на активном рынке и будет давать обманчивое представление о деятельности экономического субъекта.

При употреблении МСФО 41 «Сельское хозяйство» в российской учетной практике будут возникать проблемы, которые связаны с отражением данных о биологических активах, биотрансформации и первоначальной стоимости готовой продукции в рамках действующего плана счетов.

В процессе производства продукции сельского хозяйства используются плановая и фактическая себестоимость, сопоставляемые по окончании отчетного периода. Приведенный в стандарте порядок раскрытия в отчетности информации о сельскохозяйственной деятельности не отрицает расчета фактической себестоимости с целью оперативного управления затратами и дает возможности для ведения производственного учета, данные которого отражаются во внутренних отчетах. Отсюда предполагается выявление отклонений между фактической оценкой и справедливой стоимостью. Но из-за цикличности и неустойчивости рыночных цен простое сопоставление может привести к ошибкам в прогнозах в области управленческих исследований сельскохозяйственного предприятия. Поэтому, отказ от применения плановой себестоимости не должен быть конечной мерой, а для отражения информации о справедливой стоимости и ее изменениях подобает ввести дополнительные синтетические счета или разработать модель учета в интегрированной системе бухгалтерских счетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безруких П.С. О переходе российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности / П.С. Безруких // Бухгалтерский учет. 2001. №5. С. 67–68.
2. Радущий А.Г. Применение МСФО / А.Г. Радущий // Бухгалтерский учет. 2001. №15. С. 76–78.
3. Суворов А.В. Подготовка и представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО / А.В. Суворов // Международный бухгалтерский учет. 2004. №8. С. 9–18.
4. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. М.: Финансы и статистика, 2004. 496 с.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗЕРНОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

Ширшова И.Ю., ОАО «Агрохлебпродукт», бухгалтер,
e-mail: Aleksandrunko@yandex.ru

В работе отмечается, что особенностью современного развития предпринимательства в зерновом подкомплексе является оптимизация сбытовой деятельности зернопродукции, которая представляет собой всестороннее комплексное исследование, связанное с учетом и оценкой большого количества факторов, влияющих на экономические результаты финансовой деятельности предприятия.

Ключевые слова: *услуги по хранению зернопродукции, складская сеть, элеватор, торгово-посреднические фирмы, сбытовая деятельность.*

Коды классификатора JEL: Q 13.

Все российские предприятия, в настоящее время находятся в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся рыночной ситуации, поэтому им необходимо концентрировать внимание не только на внутреннем состоянии дел, но и выработать стратегию долгосрочного выживания, которая позволила бы им своевременно адаптироваться к происходящим изменениям, то есть формировать эффективную предпринимательскую политику, которая обеспечила бы им рыночную устойчивость [1]. На наш взгляд, «рыночная устойчивость» - это совокупность разновидностей устойчивости, характеризующая функционирование деятельности предприятия, которая зависит от доли и типа рынка, удерживаемой им.

Особое внимание стоит уделить состоянию предпринимательства в сфере производства зерновой продукции. Так как зерновое производство является основой продовольственного комплекса и наиболее крупной отраслью сельского хозяйства, предпринимательство именно в этой сфере может иметь положительный социальный и экономический эффект не только для сельскохозяйственного сектора, но и для всей экономики в целом.

Для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере зернового производства круг проблем связан с технологией производства, организацией сбыта полученной продукции и финансированием всего процесса. Эффективность предпринимательства в зерновом подкомплексе, можно определить через максимальное удовлетворение потребностей населения региона в высококачественной продукции при заданных производственных ресурсах. Такой критерий позволяет установить эффективность функционирования зернового подкомплекса, а также направления его развития. Для российского рынка зерна характерна неравномерность территориального размещения производства при более равномерном распределении потребителей по территории России с основными центрами потребления в крупных промышленных городах, что определяет устойчивые товарные потоки зерна.

Большинство сельскохозяйственных предпринимателей, принимая в расчет то, что производство зерна остается одним из самых рентабельных производств сельского хозяйства, выбрали его основным видом своей деятельности, следовательно, при разработке эффективной предпринимательской стратегии им необходимо учитывать множество факторов: почвенных и биологических, технологических и организационно-экономических. В комплексе они составляют систему агротехнических и организационно-экономических требований к выращиванию зерновых культур, то есть систему обязательных нормативов и ограничений, обусловленных особенностями зональных систем земледелия.

В рыночных условиях предпринимательская деятельность сельских товаропроизводителей планируется с учетом спроса и предложения на сельскохозяйственную продукцию, следовательно, товаропроизводители отдадут предпочтение выращиванию наиболее рентабельных сельскохозяйственных культур, а это зерновые культуры, которые представлены озимой пшеницей и рожью, яровой пшеницей, ячменем, овсом, гречихой, просом, зернобобовыми и другими культурами. Наибольший удельный вес среди зерновых культур имеет озимая пшеница, валовой сбор которой в последние годы стабильно составляет более 70% от общего валового сбора зерновых во всех категориях хозяйств [3].

Уровень производства зерновой продукции в современных условиях во многом определяется состоянием рынка ее сбыта. В последние годы для рынка зерна в крае характерным является процесс монополизации заготовительной системы, переориентация сельхозпроизводителей на реализацию зерна по свободным каналам: непосредственно предприятиям мукомольно-крупяной, комбикормовой промышленности, другим перерабатывающим предприятиям, а также на рынках, биржах, через собственную торговую сеть.

В условиях рыночной экономики при острой конкурентной борьбе, каждое предприятие вынуждено самостоятельно определять свое место в рыночной системе, найти рынки сырья и готовой продукции. Предприятие совместно с поставщиками и потребителями должно определять цены на сырье и готовую продукцию.

Оценка развития современного уровня рынка зерна в нашей стране показала, что существуют отдельные элементы, составляющие его суть, но они к сожалению не образуют единой взаимосвязанной экономической системы.

Акцентируя внимание на проблеме транспортного коридора, следует отметить, что удаленное расположение Ставропольского края от международных транспортных коридоров создает объективные трудности

для наращивания оборотов внешнеэкономической деятельности и продвижения ставропольских товаров и услуг на международный рынок.

Зерно используется по ряду различных направлений, различают зерно продовольственное – предназначенное для изготовления пищевых продуктов, зерно фуражное – используемое на корм скота и птицы. Обеспечение населения зерном различных видов и высококачественными продуктами его переработки расширенного ассортимента всецело зависит от уровня развития и состояния рынка.

Важными показателями, учитываемыми при организации предпринимательской деятельности, являются динамические характеристики основных каналов реализации зерновой продукции. В последние годы для рынка зерна в крае характерным является процесс монополизации заготовительной системы, переориентация сельскохозяйственных товаропроизводителей на реализацию зерна по свободным каналам: непосредственно предприятиям мукомольно-крупяной, комбикормовой промышленности, другим перерабатывающим предприятиям, а также на рынках, биржах, через собственную торговую сеть, предприятия общественного питания, по бартеру и другие [4].

Процесс оптового товародвижения для своего осуществления требует всестороннего обслуживания и обеспечения. Оптовую и розничную торговлю прямо или косвенно обслуживают практически все рыночные институты: кроме того, товары требуют складирования и перемещения, контролируются различными организациями: органами сертификации, таможенной, налоговой инспекцией.

Выбор того или иного канала сбыта должен осуществляться исходя из возможности получения максимальной прибыли, что проявляется через цену реализации. Между тем, цены на зерновую продукцию по каналам значительно разнятся, и не всегда большая ее часть сбывается по наиболее выгодному каналу, то есть заготовительным организациям или на рынке через собственные предприятия торговли.

Определенные особенности организации рынка продовольственной пшеницы дает возможность отнести его к рынкам с развитой конкуренцией, однако, по экспертным оценкам, структура оптового рынка второго уровня (с федеральными границами рынка) приближает его к умеренно концентрированному. Указанная проблема зерновой отрасли, как и множество других проблем являются следствием неразвитости рынка зерна в части создания и развития механизмов организованного сбыта.

Хранение зерна – важный технологический процесс, от которого зависит сохранность потребительских свойств товара на достаточно длительном промежутке времени. В период сбора урожая цены на зерно, как правило, минимальны. Затем они начинают постепенно расти, что компенсирует затраты владельцев зерна по хранению запасов [5].

Необходимыми условиями потребления услуги по хранению зерна является наличие места хранения (хранилищ) и создание условий для сохранности количества и качества размещенного в них зерна (обеспеченность услугами обработки).

Для хранения зерна используются элеваторы, хлебоприемные пункты (ХПП), комбинаты хлебопродуктов (КХП), собственные хранилища производителей зерна или хранилища других зернопроизводящих хозяйств, а также собственные хранилища зерноперерабатывающих хозяйствующих субъектов. Рассматриваемый вид услуг в соответствии с Общероссийским классификатором представляет самостоятельную группу, которая включает услуги по приемке, хранению, подработке, сушке и отгрузке зерна. Данный вид услуг является однородным по своему функциональному назначению и не имеет заменителей по цели потребления.

Назначение всех специализированных зернохранилищ – обеспечение сохранности количества и качества размещенного в них зерна. Однако технологический процесс хранения на элеваторе предусматривает вертикальный способ хранения, что обеспечивает хранение зерна в течение длительного срока. В то время как на ХПП и КХП используется складской метод хранения, при котором необходимое качество зерна для производства муки сохраняется в течение 6–9 месяцев. Хранилища крупных хозяйств не могут рассматриваться в качестве конкурентов элеваторам КХП и ХПП, так как хранение зерна на элеваторе имеет технологические преимущества и позволяет формировать большие партии зерна.

При хранении зерна в ожидании повышения цен, всегда пользуются услугами элеватора, в связи с тем, что хранение зерна на току не может обеспечить высокий уровень сохранности зерна. Хранение в элеваторе позволяет сформировать крупные товарные партии зерна, что дает возможность увеличить стоимость зерна на 5–10%. В Ставропольском крае насчитывается 44 элеватора, ориентированных на зоны товарного производства зерна.

Построение складской сети с использованием элеваторов оказывает значительное влияние на издержки, которые возникают при осуществлении доведения товара до потребителя, и как следствие на конечную стоимость реализуемого товара. Проведенный анализ, показал, что при использовании одного транспортные расходы по доставке зерна потребителям будут довольно высокими. В случае наличия пяти складов транспортные расходы будут минимальны по товароснабжению, но при этом увеличатся иные типы затрат, а собственно: затраты на доставку зерна на элеваторы; на управление всей этой распределительной системой. Увеличение дополнительных затрат в этом случае произошло на 61,8%, в сравнении с версией в которой использовался один склад, и на 42,7%, при варианте использования двух складов. В то время как выигрыш, полученный от сокращения пробега транспорта, доставляющего товар потребителям, сократился всего лишь на 50 и 28% соответственно. Самым приемлемым в данном случае оказался вариант с двумя складами.

Проанализировав динамику отгрузок зерна из хозяйств и сезонные цены за последние годы в зернопроизводящих хозяйствах Ставропольского края можно сказать, что типичная картина такова, в первые

3-4 месяца, когда цены на зерно минимальны, из хозяйства «уходит» порядка 2/3 зерна. В оставшиеся месяцы, когда цены обычно достигают высоких значений, производителям уже почти нечего продавать. При этом линейные элеваторы, способные обеспечивать высокую сохранность зерна, простаивают полупустыми и используются преимущественно для перевалки, в то время как хранение в хозяйствах приводит к значительным потерям и утрате качества зерна. На деле ситуация хуже, поскольку – в условиях все еще недостаточного развития банковского кредитования – значительная часть отгрузок из хозяйств в первые недели после уборки приходится на всевозможные бартерно – зачетные схемы по невыгодным обменным коэффициентам.

Оптимизация сбытовой деятельности субъектов предпринимательства аграрной сферы представляет собой всестороннее, комплексное исследование, которое связано с учетом и оценкой большого количества факторов, влияющих на экономические результаты финансовой деятельности предприятия [2].

Так преобладание прямых связей, т.е. транзитной формы снабжения, является причиной чрезмерного роста производственных запасов и иммобилизации финансовых и материальных ресурсов. Для преодоления этого положения необходима сеть оптовых посредников. Именно посредники обеспечивают оптимальную систему товаропотоков, используя рыночный механизм саморегулирования. Посредничество осуществляет интерфейс (сопряжение) оптовых продавцов с оптовыми покупателями: для товаропроизводителей поставки могут выполняться с учетом их режима производственного материалопотребления, а для розничных продавцов – с учетом изменения покупательского спроса.

Из изложенного, следует, что важнейшей задачей является проведение объективно обоснованных расчетов и создание разветвленной сети торгово-посреднических фирм, активно участвующих в развитии товарных рынков, выполняющих информационно-рекламные, транспортно-экспедиторские, внешнеэкономические, производственные и другие инфраструктурные услуги товаропроизводителям и другим оптовым покупателям товаров производственного и личного потребления.

Базисное правило заключается в том, что посредники могут использоваться, когда они будут «наиболее эффективным звеном» в осуществлении одной (или более) из нижеследующих функций:

1. Продажа и продвижение (заключение большого количества не крупных по объемам сделок со сравнительно низкими затратами для потребителей).
2. Процесс закупки и формирования ассортимента товара (потребители часто покупают у оптовых фирм, потому что эти фирмы работают с широким кругом производителей и могут поэтому предложить широкий набор необходимых товаров из единого источника).
3. Сокращение стоимости перевозок (посредники обычно покупают товары в больших количествах и имеют скидки на перевозку).
4. Услуги по консультированию (предпродажное и послепродажное обслуживание).

Каждый товаропроизводитель должен знать общее количество посредников, а из них выделить необходимое количество для собственной торговли (сбытовой сети). Это общее количество посредников связано с уровнем удовлетворения спроса. Торговые посредники осуществляют свою деятельность в разных точках рыночного пространства с разным логистическим потенциалом для данного вида продукции, а поэтому с различной интенсивностью товародвижения. Вследствие этого проданная продукция будет иметь разную эффективность реализации продукции у разных посредников. Данное обстоятельство позволяет определить оптимальное распределение данной продукции или продукции данного товаропроизводителя среди посредников.

Итак, предпринимательскую политику можно считать эффективной, когда выполняется полное и своевременное материальное обеспечение производства всеми необходимыми в каждый данный момент средствами производства и при этом соблюдается запланированный режим, а издержки находятся на конкурентно-способном уровне. При нарушении первого параметра, то есть отклонение от цели возникают прямые потери, соизмеримые или несоизмеримые с издержками производственной инфраструктуры. При нарушении второго параметра возникают косвенные потери, четко фиксируемые и измеримые на всех стадиях товародвижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздова Т.А. Формирование стратегии сельскохозяйственных предприятий / Т.А. Дроздова, Е.А. Тарасова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 4. С. 18–22.
2. Королев Ю.Б. Менеджмент в АПК / Ю.Б. Королев, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочеткова, Е.Н. Никифорова // Москва, 2003. 420с.
4. Кравцов С.А. Зерновое хозяйство России: Проблемы и пути устойчивого развития / С.А. Кравцов, Ю.М. Захаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий 2004. № 2. С. 15–18.
5. Логинов В.Г. Регулирование продовольственных рынков / В.Г. Логинов // Аграрная наука. 2002. № 5. С. 4–8.
6. Нечаев В. Методика определения эффективности производства зерна / В. Нечаев // АПК: экономика, управление. 2000. № 2. С. 72–77.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
НА БАЗЕ ПОНЯТИЯ АГРОЕМКОСТЬ

Уянаев Б.Б. ФГОУ ВПО Кабардино-Балкарская Госу-дарственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова, г. Нальчик, доцент кафедры «менеджмент организации», к.э.н,
Нальчик, ул. Л.Толстого, 185

Анализируется состояние и динамика факторов эффективности регионального сельского хозяйства на основе понятия агроёмкость. Предложена система показателей и критериев оценки агроёмкости. Выявлены основные динамические и структурные тенденции агроёмкости национального хозяйства России, проведен прогноз.

Ключевые слова: *агроёмкость национального хозяйства; фактор эффективности регионального сельского хозяйства; влияния уровня агроёмкости на социально-экономическое развитие страны.*

Коды классификатора JEL: Q 12.

Важнейшей характеристикой развития национального хозяйства выступает участие национального сельского хозяйства в хозяйственном развитии страны, региона, территории, условно называемое агроёмкостью. Агроёмкость национального хозяйства может быть оценена (и выражена) через систему показателей и критериев. Оценивать ее следует при помощи следующих показателей и индикаторов: отношение валовой (чистой) сельскохозяйственной, аграрной продукции к валовому внутреннему продукту, без сельского хозяйства, отношение численности занятых в сельском хозяйстве к общему объему занятых в экономике, отношение объема инвестиций, направляемых (поглощаемых) в сельское хозяйство к общему объему инвестиций, без инвестиций сельского хозяйства и т.д.

На динамику агроёмкости оказывают влияние достаточно разнообразные факторы, одни из которых влияют позитивно, другие отрицательно. Проведенные расчеты позволяют увидеть основные тенденции в факторах влияния. В частности, предполагаемая тенденция об обратной зависимости душевого ВВП и агроёмкости подтверждается на региональном уровне и может быть сформулирована следующим образом – чем выше уровень душевого ВВП (или его регионального аналога ВРП), тем ниже уровень агроёмкости национального хозяйства; (корреляция отрицательная и к тому же снижающая, падающая). Между численностью населения и агроёмкостью наблюдается хотя и обратная, но растущая связь, которая может быть интерпретирована как то, что рост населения стимулирует рост агроёмкости, падение – снижение. Душевые доходы в целом коррелировали отрицательно; между ростом душевых доходов и агроёмкостью наблюдается отрицательная связь. Объем основных фондов коррелировал отрицательно; сила корреляции слабая, но растущая, т.е. рост основных фондов ведет к снижению агроёмкости национального хозяйства. Правда, нуждается в учете, во-первых, структура ОФ (отраслевая и качественная), во-вторых, уровень износа. Очевидно, что в данном случае основное влияние оказали неравномерная отраслевая и качественная структура ОФ и высокий уровень ее изношенности. Площадь территории коррелировал отрицательно, хотя и с растущей тенденцией. Основное влияние на этот параметр оказали так называемые северные территории, где сельское хозяйство развивается слабо и неэффективно. Поэтому «очистка» данного фактора позволяет отметить высокую положительную связь. Отчасти эта особенность подтверждается на примере площади сельскохозяйственных угодий, которые демонстрировали положительную, но снижающую связь. Число малых предприятий должно было бы характеризовать так называемый на динамику агроёмкости и спрогнозировать ее саму.

В данном случае этот фактор демонстрировал незначительную и неустойчивую силу связи. Попытка увязать агроёмкость с индустриальными технологиями была предпринята через два параметра: производство электроэнергии и наличие телефонных аппаратов на 1000 сельских жителей. Количественно оба параметра почти не различаются и оба характеризовали отрицательную связь, т.е. совершенствование технического или индустриального аспекта жизнедеятельности ведет к снижению агроёмкости национального хозяйства. Однако, если индустриальный аспект еще каким то образом рос, то постиндустриальный однозначно падал. Наконец, хозяйственная и производственная инфраструктуры, которые были представлены двумя параметрами – ростом оборота торговли и общепита и объемом инвестиций – показывают отрицательную связь с агроёмкостью. Но если первая имеет тенденцию к росту, то вторая к снижению.

Наблюдение за 17 летней (1990–2006 гг.) тенденцией агроёмкости позволяет выделить ряд особенностей. Первая – устойчивая тенденция к снижению данного параметра национального хозяйства. За 17 лет уровень агроёмкости национального хозяйства упал с 25 до 3,5% или почти в 7,1 раза.

В то же время (вторая) следует заметить, неравномерность падения или замедление тенденции падения (инерционный характер падения); резкое и устойчивое снижение наблюдалось с 1990 по 1998 гг., когда уровень агроёмкости снизился почти в 5 раз. Начиная с 1998–99 гг. хотя и происходит дальнейшее снижение агроёмкости, но тем не менее этот ежегодный темп снижения несколько стабилизировался и не превышает 9% в год. К тому же и здесь резкое снижение агроёмкости в новом столетии происходит с 2001 г. Однако, в это новое семилетие (2000–2006 гг.) в динамике агроёмкости наблюдается ряд локальных и глобальных тенденций, которые хотя и не изменяют общую тенденцию данного параметра, которая обозначилась в последние четверть века, тем не менее корректируют ее.

Вторая – за последние 7 лет (2000–2006 гг.) произошло почти на 40% снижение агроёмкости валового внутреннего продукта (показатель агроёмкости упал с 5,75% в 2000 г. до 3,5% в 2006 г.). Во-вторых, если с 2000 по 2001 г. наблюдался рост агроёмкости (с 5,75 до 5,88%), то уже в 2002 г. она снизилась более чем на 0,7%. Правда, в последующие периоды глубина снижения стабилизируется на уровне 0,32–0,54, т.е. примерно по 0,4% в год. Таким образом, второй тенденцией можно назвать неравномерность снижения агроёмкости. Поэтому наличие этих двух тенденций развития национального хозяйства и тем более национального сельского хозяйства нуждается в объяснении. Наиболее приемлемое объяснение состоит в том, что составляющие данный индикатор показатели (ВПС/Х и ВВП) развиваются разными темпами. ВВП опережал почти в 1,6 раза темпы роста валовой продукции сельского хозяйства (ВВП с 2000 по 2006 гг. вырос на 366,5%, тогда как ВПС/Х выросла всего на 223,5%), во-вторых, среднегодовые темпы роста ВВП опережали среднегодовые темпы роста валовой продукции сельского хозяйства (для динамики ВПС/Х характерна неравномерность по времени, тогда как для ВВП инерционность с растущими темпами).

Однако приведенных аргументов совершенно недостаточно для объяснения наблюдаемой тенденции как в динамике агроёмкости, так и в динамике составляющих ее параметров (ВВП и ВПС/Х). Если выявлено, что решающее значение на динамику агроёмкости оказывает соотношение двух параметров – ВВП и ВПС/Х – тогда следует изучить факторы и причины, приведшие к отставанию динамики ВПС/Х от динамики ВВП.

В ряду факторов, в наибольшей степени оказавших и оказывающих влияние на негативность данного соотношения, решающее значение имели: численность занятых (уровень их мотивации, уровень образования, профессиональный состав и в целом уровень производительности труда), природно-климатические и погодные условия, уровень технической оснащенности сельского хозяйства, состояние земельных и семенных ресурсов и т.д. Разберем влияние данного хозяйственного континуума на динамику валовой продукции сельского хозяйства.

Первый фактор – численность занятых в сельском хозяйстве – за семилетие (2000–2006 гг.) демонстрировал постоянное снижение; численность занятых в сельском хозяйстве за семь лет снизилась почти на 22%. При этом следует указать на наличие своеобразной циклической динамики в этом показателе. Если за 2000 – 2001 гг. численность занятых в сельском хозяйстве снизилась почти на 0,5 млн. человек, то в 2001 – 2002 гг. лишь на 200 тыс. А в следующем году опять на 0,5 млн., в последующем – 309 тыс., и далее стабилизируется на уровне в 150 тыс. человек. То есть не наблюдается снижения численности занятых в сельском хозяйстве, что говорит, во-первых, о наличии некоторой предельной величины, ниже которой не может опуститься численность занятых, а, во-вторых, снижение происходит по экспоненте.

В ситуации, когда наблюдается снижение численности занятых (рабочих рук) происходит компенсация этого снижения увеличением технической составляющей, т.е. техника замещает рабочую силу. Это кажется логичным. Но, во-первых, при одном условии – если выбытие рабочей силы диктуется техникой, т.е. новая техника, более производительная и эффективная вытесняет рабочую силу из производства. Но в сельском хозяйстве это не наблюдается. Выбытие рабочей силы из национального сельского хозяйства происходит по двум причинам: в виду ее естественного старения (о чем свидетельствует также и состояние демографии на селе; часть уходит на пенсию часть умирает) и миграции в город и др. отрасли (по причине низких заработков и выезда в города или в другие производства; динамики численности сельского населения, которое за семилетие – 2000–2006 гг. – сократилось почти на 700 тыс. человек или почти на 1,8%. Однако, такая динамика в структуре и объеме рабочей силы на селе не стимулировала роста производительности труда у рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве; с 2000 по 2006 гг. производительность труда в сельском хозяйстве выросла всего в 2,85 раза с 50,02 до 142,7 тыс. руб. на одного занятого. Причина столь низкой производительности, очевидно, лежит в мотивации труда в сельском хозяйстве и на сельскохозяйственном производстве. Кажется это предположение подтверждается соотношением и динамикой соотношения оплаты труда в сельском хозяйстве, которая долго время не превышала 40% от средней по народному хозяйству. Низкий доход сельских тружеников не только не стимулирует расширение емкости сельского рынка (не стимулирует рост потребления, разнообразие потребления сельских жителей), но и не стимулирует их к производительному труду, т.к. заработанные средства оказываются порой меньше суммы прожиточного минимума. Существующий уровень оплаты труда ведет к возврату к порочной системе так называемых подсобных хозяйств, натурального хозяйства (и потребления), низкой культуре и уровню образования сельских тружеников

Наряду с перечисленными факторами следует указать также и на фактор диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию, который является важнейшим и который, безусловно, занижает стоимость сельскохозяйственной продукции [1]. При соблюдении паритета цен валовая продукция сельского хозяйства должна была бы увеличиться за исследуемый период 8,5 – 9 раз [2]. А если при оценке объемов продукции сельского хозяйства перейти на так называемые мировые цены, тогда стоимость валовой продукции сельского хозяйства, по предварительным грубым подсчетам, т.к. точные подсчеты требуют сопоставления учета не только товарной номенклатуры, но условий производства, условий оплаты труда и всего комплекса факторов и условий, в которых функционирует национальное сельское хозяйство. Введение данной цифры в существующую статистику меняет долю сельского хозяйства и изменяет его участие в формировании траектории развития национального сельского хозяйства, делая его более значимым и весомым [3].

Таким образом, агроёмкость выступает важнейшим параметром развития национального хозяйства. Вследствие чего, важное значение имеет определение направлений и механизмов управления им.

Что же влияет на динамику агроёмкости? Проведя корреляционно-регрессивный анализ получили: наличие значительной дифференциации факторов, оказывающих влияние на формирование динамики/

траектории агроёмкости ВВП России; влияние принятых факторов неоднозначно как по направленности, так и по абсолютному значению. В соответствии с этим выделим две группы факторов. Одну представляют факторы с положительным влиянием на динамику агроёмкости – сюда относится большинство избранных факторов: уровень оплаты труда в сельском хозяйстве к среднему по народному хозяйству; уровень обеспеченности доходов населения продукцией сельского хозяйства; доля инвестиций, направленных в сельское хозяйство в общем объеме инвестиций по всему национальному хозяйству; площадь пашни на душу населения; площадь сельскохозяйственных угодий на душу населения; доля численности занятого в сельском хозяйстве к численности населения, проживающего в сельской местности; уровень обеспеченности спроса на продукты питания (розничный оборот по продовольственным товарам + оборот общественного питания), продукцией отечественного сельского хозяйства; доля пашни в площади сельскохозяйственных угодий; доля населения, занятого в сельском хозяйстве в общей численности занятого в народном хозяйстве; продуктоотдача инвестиций, направленных в сельское хозяйство; курс национальной валюты.

Другую, составляют факторы с отрицательным влиянием – меньшая по численности: продуктоотдача сельскохозяйственных угодий; доля сельского населения страны; доля сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади. Внутри этих групп выделяются подгруппы по абсолютному значению силы влияния. Если принять общепринятую классификацию, в которой все факторы делятся на три группы: сверх-сильная или суперсильная (коэф. кор. > 0.99), сильная (коэф. кор. > 0.91 – 0.98), существенная (коэф. кор. > 0.60 – 0.90), заметная (коэф. кор. > 0.30), тогда все перечисленные в первой и второй группе факторы следует разместить в следующие подгруппы: I.1 – 0; I.2 – 3 (2, 6, 7); I.3 – 5 (1, 4, 10, 11, 12); I.4 – 2 (3, 8); II.1 – существенная отрицательная 2 (13, 5); II.2 – отрицательная заметная – 0.

Обращает на себя внимание следующая особенность первой группы факторов: 1) сильная корреляция факторов с результатом проявляется также и в высокой корреляции факторов между собой; происходит своеобразное усиление влияния фактора на результат за счет ресурсов самих факторов. Во-первых, наблюдается такая особенность: агроёмкость национального хозяйства сильно/активно коррелировала с так называемыми доходными факторами. В частности, наиболее сильная корреляция наблюдалась в трех направлениях: уровнем оплаты труда в сельском хозяйстве, уровнем доходов населения, уровнем инвестиций в сельское хозяйство. Все названные параметры, факторы имели высокую положительную корреляцию со снижающейся агроёмкостью национального хозяйства. То есть они находятся в прямой и сильной зависимости между собой.

Расчетный коэффициент множественной корреляции позволяет утверждать, что влияние факторов достаточно велико; расчетный коэффициент детерминации указывает на то, что 99,7% всей связи, которая формирует динамику агроёмкости «схвачена» предложенными факторами. Стандартная ошибка составила 0,7606. Другие параметры по связи находятся в пределах нормы, и это позволяет удовлетворительно оценить полученную связь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борхунов Н., Веремеюк Г. Ценовой диспаритет и регулирование межотраслевых отношений // АПК: экон. и управление. № 3. 2008.
2. Установа Т.П., Зайцева М.И. О паритете цен в сельском хозяйстве // Вопр. стат. 2006. № 1.
3. Эпштейн Д. Паритет экономических отношений сельского хозяйства с другими отраслями и оценка финансовых потерь от его отсутствия // Международ. с/х журнал. № 2. 2002 г.

МУСАЕВ С-М.С., ЮСУПОВА А.Ш.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИНЯТИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Мусаев С-М.С., Грозненский государственный нефтяной институт им. Миллионщикова, ст. преподаватель;
Юсупова А.Ш., Чеченский государственный университет, ст. преподаватель,
364051, ЧР, г.Грозный, ул. Шерипова, 32.

В статье обосновано, что основной целью механизма принятия решений является поиск, отбор и внедрение необходимых технологий, в частности, путем селекции, необходимой для развития потенциально ценных ресурсов и способностей предприятия.

Ключевые слова: оптимизация; процесс; информационный механизм; управленческое решение.

Коды классификатора JEL: M 21

Одним из основных критериев эффективности производства является степень научной обоснованности принятого управленческого решения. Данный процесс в строительном секторе в значительной мере зависит от методов учета в процессе принятия решения неуправляемых человеком факторов. Это требует

более детального и всестороннего изучения объекта исследования, и, прежде всего, обоснования методологии исследования [3, 6, 8].

Поскольку современное производство – сложная много-компонентная система, то основополагающим научным принципом современного экономического анализа задач управления производством является системный подход [7].

Современное управление производством предполагает принятие и реализацию научно обоснованных решений, что связано с анализом предыдущего состояния системы; выявлением закономерностей её функционирования при различных видах воздействия на неё и прогнозирования её поведения в будущем.

Система – объективное единство функционально связанных между собой элементов, поддерживающих свою целостность (гомеостаз) и обладающих управлением, которое имеет определенную цель [1, 2, 8]. Сведения о поведении системы в различных режимах и формах управленческого воздействия можно получить путем воспроизведения основных взаимосвязей между её элементами на моделях, которые позволяют получить данные о возможном поведении системы в широком диапазоне изменяющихся условий, включая даже такие, которые в практической деятельности хозяйства не наблюдались. В результате моделирования производственных ситуаций возможно исследовать с помощью современных ПЭВМ большое число вариантов управленческих решений и выбрать из них наилучший с точки зрения поставленных целей.

Конечный результат функционирования производства во многом зависит от того, как составляющие его компоненты взаимосвязаны между собой.

В основе современного научного подхода к управлению лежит системный принцип, предполагающий для изучения процессов управления в сложной многокомпонентной системе, каковой является современное производство, применять метод системного математического моделирования (СММ), который позволит отразить и методически правильно смоделировать основные системные функции изучаемого экономического явления [2, 5, 7].

При планировании системный подход предполагает увеличение роли науки в выработке оптимальных планов и целей производства, а в исполнительной фазе – определение путей достижения этих целей индивидуально для каждого хозяйства с учетом всех его особенностей. Традиционные методы принятия решений на основе практического опыта, интуиции и трендовых расчетов, мало учитывающие взаимодействие основных факторов производства, были приемлемы лишь для управления несложными объектами, поскольку отрицательные последствия неоптимальных решений для них имели местное значение [3, 4].

В современных условиях при интенсивном ведении строительства, значительном росте используемых ресурсов и ослаблении восстановительной способности экологических систем, при огромном потоке информации, которую необходимо учитывать, принятие неоптимального решения может повлечь значительные потери [2, 5, 6]. Дополнительным стимулом для получения оптимального управленческого решения в условиях рыночной экономики является конкуренция производителей, позволяющая успешно вести хозяйство лишь тем, кто упорно ищет пути снижения себестоимости продукции и повышения её качества.

Для выбора оптимального управленческого решения необходимы рассмотрение и оценка множества вариантов взаимодействия элементов системы с внешней средой. Поэтому в решении проблем целесообразно использовать системы или комплексы моделей, которые служат абстрактными заместителями реальных систем, в различной степени отображающими основные элементы организации и функционирования этих систем [5, 7].

Попытки ограничиться при моделировании только одной моделью или группой моделей без учета их системных свойств приводят к резкому упрощению процесса, упущение важной составляющей производства – взаимодействия между его элементами. Реально действующую систему современного производства адекватно можно моделировать лишь системой или комплексом моделей с непременным учетом взаимосвязей и управления [1, 4].

Системный метод представляет собой методологию научного анализа и решения проблем, который позволяет организовать знания исследователя об объекте, о взаимосвязях между его элементами и управлением, унифицировать необходимую для моделирования информацию для выбранного критерия эффективности, использовать методы математического моделирования. Особенностью системного анализа производства является то, что адекватным он становится лишь при учете стохастичности погодных факторов и принципиальной нелинейности большинства технологических процессов.

Особенности задачи, возникающей при изучении производства, дают основание отнести рассматриваемую систему к разряду так называемых сложных систем и требуют применения специальных методов исследования.

Известно, что задачи, возникающие при исследовании всех систем, в том числе и сложных, могут быть разделены на два основных класса:

- Задачи анализа, связанные с изучением свойств и поведения системы в зависимости от её структуры и значений параметров.
- Задачи синтеза, сводящиеся к выбору структуры и значений параметров, исходя из заданных свойств и цели функционирования системы.

Задача определения оптимальных параметров плана управления производством является задачей анализа на этапе изучения особенностей функционирования системы в конкретной среде, но на этапе поиска оптимального варианта управленческого решения она становится задачей синтеза [7]. Однако, в силу сложности этой системы, традиционный подход к её синтезу как к слиянию в единое целое отдельно разработанных компонент не приводит к ожидаемому результату. Единственно возможным является использование системного подхода, основной чертой которого является последовательный переход от общего к частному, когда в основу рассмотрения положена цель функционирования изучаемого объекта.

По мнению В.Н. Бусленко [1], сущность системного подхода составляет рассмотрение объекта как системы, состоящей из взаимодействующих элементов, построение системы или комплекса математических моделей для этого объекта и исследование его свойств посредством моделирования.

Роль системного математического моделирования в изучении процесса формирования и принятия управленческого решения в современном производстве особенно велика в силу того, что возможности применения экспериментальных методов здесь весьма ограничены.

Действительно исследование системы методом эксперимента возможно лишь при выполнении следующих условий:

- 1) система допускает такие изменения режимов функционирования, которые обеспечивают решение поставленных перед экспериментатором задач, не приводя при этом к значительным потерям, авариям и другим, нежелательным для изучаемого объекта последствиям;
- 2) имеется возможность регистрации всей необходимой информации без чрезмерно больших затрат, причём статистическая обработка этой информации в естественном масштабе времени позволяет в практически приемлемые сроки накопить данные для решения задач исследования. Анализ перечисленных условий применительно к процессам управления производством в каждом конкретном хозяйстве даёт основание считать чисто экспериментальное исследование этих процессов практически неосуществимым.

Внешняя среда и саморазвивающиеся хозяйствующие субъекты - две составляющие хозяйственной системы, активно взаимодействующие друг с другом и побуждающие друг друга к изменению и развитию. При этом развитие предпринимательской деятельности предприятий есть процесс их адаптации к требованиям внешней среды, а точнее нейтрализация ее основной качественной характеристики – неопределенности.

В условиях функционирования полноценной рыночной экономики, в условиях, когда постоянно меняется ситуация на рынке, происходят вынужденные ценовые колебания, наличие конъюнктурной информации является острой необходимостью. В сложившейся на сегодняшний день ситуации из-за специфики отраслевого производства (удаленность, слабые коммуникации, резкое сокращение производства), «информационный голод» коснулся, прежде всего, производителя. В этой связи, решение основной задачи экономики - преодоление ограниченности ресурсов и концентрация их в нужном месте в нужное время - практически невыполнимо. Эта ситуация характерна не только для республик ЮФО, но и для всей российской экономики в целом.

Например, многие предприятия строительного комплекса сегодня столкнулись с проблемой - отсутствием эффективной системы управления. Советские предприятия в условиях централизованного планирования народного хозяйства не нуждались в выработке реакции на изменение условий хозяйственной деятельности и, соответственно, в создании открытых систем управления, а новые коммерческие компании зачастую вовсе не имеют традиций организованного управления. В результате под давлением внешних и внутренних изменений предприятия теряют управляемость и несут финансовые потери.

Кроме того, многократное увеличение числа экономически независимых предприятий в строительном секторе натолкнулось на отсутствие квалифицированных менеджеров, имеющих опыт работы в рыночных условиях. Кадровый голод особенно ощущается в сельском строительстве, где более половины руководителей имеют лишь общее среднее образование. Острая нехватка менеджеров – одно из основных препятствий вывода строительных предприятий из кризиса. Именно незнание основ управления в условиях рыночной экономики не позволяет руководителям стройпредприятий умело использовать ресурсы, в том числе и информационные, необходимые для улучшения производства. Наблюдения и результаты опросов слушателей Института повышения квалификации руководящих кадров при Чеченском государственном университете показывают, что большая часть резервов (60%) находится именно в сфере управления, а затраты на них не более 5% от производственных возможностей. То есть, в условиях финансового кризиса, гигантской кредиторской задолженности умелое управление позволяет существенно сократить непроизводственные издержки.

В самом общем случае, управление – это функция организованных систем различной природы (биологической, социальной, технической), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей. Или, другими словами, управление – процесс целенаправленного воздействия на объект, организующий его функционирование по заданной программе. А информация, которая обеспечивает производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, решение задач организационно-экономического управления, называется управленческой.

Соотношение и взаимосвязь управленческих решений, планирования, контроля, учёта и отчётности, документооборота образует информационный механизм. Его суть заключается в порождении соответствующей информации и документальном её оформлении.

Учитывая вышесказанное, сформулируем определение информационного механизма. Информационный механизм это совокупность логических приемов и технических средств преобразования исходных данных в систему пертинентной информации, обеспечивающей коммуникацию участников локальных инвестиционных процессов, принятия решений и регулирование региональных инвестиций.

Рассмотрим, каким образом можно выявлять объективную составляющую информационной потребности хозяйствующего субъекта региона.

Механизм, основанный на принципе пертинентности (пертинентность – это, согласно ГОСТ 7.27-80, соответствие содержания документа информационной потребности), т.е. удовлетворяющий информационные потребности, а не только запросы, позволяет выявлять объективную составляющую информационной потребности, а затем соответствующей информационной процедурой без запроса удовлетворять эту ОСИП

экономического агента, т.е. выдавать ему pertinentную информацию в соответствии с теми потребностями, которые данный агент в настоящее время имеет.

Таким образом, pertinentная информация о региональном инвестиционном процессе – это систематизированная объективная информация, продуцируемая при помощи информационного механизма для принятия решений независимо от запросов участников регионального инвестиционного процесса.

По мнению авторов настоящей работы, ФСГС РФ не может обеспечить участников, например, регионального инвестиционного рынка информацией такого рода. Иными словами, российские статистические структуры не в состоянии учитывать специфические реалии сегодняшнего дня и поставляют на рынок информации “неочищенные” данные, с которыми практически невозможно работать.

Таким образом, проблема нехватки информации в регионах усугубляется ее низким качеством. Если при принятии решений об инвестировании опираться на эти сведения, можно совершить грубые управленческие ошибки.

В условиях России, когда нет еще ни благоприятного для инвестирования макроэкономического климата, ни необходимых правовых и информационных институтов, ожидать масштабных инвестиций в регионах вряд ли разумно.

Произошел слишком резкий переход от ситуации «ненасыщаемого инвестиционного голода», когда, по выражению Я.Корнаи, «не было ни одного предприятия или общественного учреждения, которое не хотело бы осуществлять капиталовложения, когда спрос на капитальные вложения не лимитировался боязнью убытков или краха», к современному состоянию полной ответственности за принятие решений и поиск источников информации.

Целью структурного механизма является поддержание организационных форм, в наибольшей степени соответствующих структуре и динамике компетенций компании и внешней среды.

Основной целью механизма принятия решений является поиск, отбор и внедрение необходимых технологий, в частности, путем селекции, необходимой для развития потенциально ценных ресурсов и способностей компании.

Информационный механизм опосредует функционирование вышеперечисленных механизмов за счет организации адекватного по объему, структуре и времени информационного обеспечения их деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бусленко Н.П. Лекции по теории сложных систем. М.: Советское радио, 1973. 439 с.
2. Винер Н. Кибернетика и общество. М., 1958.
3. Канторович Л.В., Горстко А.В. Оптимальные решения в экономике. М.: Наука, 1972. 128с.
4. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Саркисян С.А., Ахундов В.М., Минаев Э.С. Анализ и прогноз развития больших технических систем. М.: Наука, 1983.
6. Толоконников И.Г. Использование информационных технологий // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов-на-Дону: РГУ, 2006. №4.
7. Шилейко А.В. и др. Введение в информационную теорию систем. М., 1985 и др.
8. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики, 1997. № 3. С. 3–18.

КОЛЕСНИКОВ Д.Г.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Колесников Д.Г. Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, ст. преподаватель, 369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье обоснована необходимость разработки на государственном уровне мер экономического стимулирования и ответственности по энергоэффективности и установки в стандартах и других нормативно-технических и директивных документах энергетической эффективности соответствующих показателей и нормативов.

Ключевые слова: *энергоресурсы; энергоэффективный экономический рост; энергоэффективное оборудование; нормативно-правовая база энергосбережения*

Коды классификатора JEL: Q 40, Q 48

Проблема повышения энергоэффективности экономики становится все более актуальной в мировом аспекте. Особенно актуальна эта тема для российской экономики, поскольку в России энергоемкость промышленного производства и социальных услуг оказывается во много раз выше общемировых показателей.

Эта проблема еще более обостряется в связи с постоянным увеличением в стране в стоимости энергоносителей: природного газа, нефтепродуктов, электроэнергии и т.д. В себестоимости продукции в России доля энергозатрат часто становится доминирующей. В связи с этим конкурентоспособность отечественной продукции все больше зависит именно от экономного расходования энергетических ресурсов.

подавляющую часть энергоресурсов представляют в настоящее время невозобновляемые источники энергии в виде органических минеральных топлив (природный газ, нефть, уголь и т.д.). Использование этих видов топлива как энергетических источников приводит к значительным выбросам парниковых газов, так и вредных веществ (пыли, оксидов серы и азота и др.). Поэтому проблема энергосбережения тесно связана с решением ряда важных экологических проблем, в том числе и глобальных (6).

Содержанием энергоэффективности являются энергосбережение, снижение энергоемкости, уменьшение зависимости от импорта энергоресурсов, энергоресурсов, диверсификация топлива, увеличение использования нетрадиционных источников энергии (2).

Энергоэффективность и устойчивый экономический рост представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы (1, 57).

Активно применять концепцию энергоэффективности для целей экономического роста развитые страны мира начали в последнее десятилетие прошлого столетия. Были разработаны меры на уровне правительства и частного бизнеса, направленные на снижение энергоемкости валового внутреннего продукта. Они касались прежде всего прямой экономики энергии во всех отраслях экономики, включая жилищно-коммунальный сектор, постепенное разграничение энергоемких и высоких технологий. Реализация их обеспечила энергоэффективный экономический рост: на 1% прироста валового внутреннего продукта приходится не более 0,4% прироста потребления энергоносителей, 60-65% экономического роста обеспечивалось за счет энергоэффективности.

В среднем в мире энергоемкость национального дохода уменьшилась за последнее 20-летие на 18%, а развитых странах – на 21–27%.

В России за 1990–2000 гг. из-за глубокого экономического кризиса, нарастающей технологической отсталости энергоемких отраслей промышленности и жилищно-коммунального хозяйства, а также недооценки стоимости энергоресурсов, прежде всего газа, произошел значительный рост энергоемкости. Основные причины повышенной энергоемкости ВВП в России – утяжеленная структура хозяйства (высокая доля добывающих отраслей и тяжелого машиностроения), северное расположение страны и большие затраты на транспорт. В значительной части повышенная энергоемкость определяется также отсталыми энергорасточительными технологиями производства.

Современное состояние ТЭК характеризуется большой долей физически и морально устаревшего оборудования. Более трети производственных фондов в газовой промышленности, свыше половины в электроэнергетике и нефтедобыче, почти 60 в угольной промышленности и около 80% в нефтепереработке выработали или превысили проектные сроки эксплуатации и требуют реконструкции и замены. Обновление оборудования ведется явно в недостаточном объеме. В результате количество оборудования, выработавшего свой проектный ресурс, сейчас увеличивается в отраслях ТЭК в среднем на 2–3% в год. Происходит деградация энергетического потенциала страны. Эксплуатация изношенного оборудования ведет к увеличению сбоев нормального энергоснабжения, сопряжена с ростом объемов потребляемого топлива и вредных выбросов в окружающую среду, а также частоты и длительности плановых и аварийных ремонтов оборудования, со снижением безопасности систем энергетики.

Основная причина значительно (в несколько раз) сокращения ввода новых производственных мощностей в отраслях ТЭК – дефицит инвестиционных ресурсов. Он сложился в результате практически полного прекращения бюджетного финансирования. Собственных средств предприятий не хватает. Привлечение заемных средств, в том числе иностранных, не приобрело пока достаточных масштабов по причине повышенного риска вложения капитала вследствие неопределенности и нестабильности налоговой системы, высокой криминальности в бизнесе. Учитывая, что для создания новых энергетических объектов необходимо не менее 5-7 лет, сохранение устаревшего оборудования, выработавшего свой ресурс, будет приобретать все более угрожающий характер для состояния экономической безопасности страны. Это привело к тому, что в 2004 году износ основных фондов составлял в электроэнергетике – 56,4%, в топливной промышленности – 51% (4).

В 2003 г. энергоемкость единицы валового внутреннего продукта в России была выше почти в 2,5 раза, чем в развитых странах, и в 1,5 – чем в развивающихся. Расчеты показывают, что если не будут приняты особые государственные меры в сфере энергопотребления, то к 2020 г. разрыв может усилиться (5).

Объективно возникает необходимость разработки на государственном уровне мер экономического стимулирования и ответственности по энергоэффективности. В области энергоэффективности из выявленной экономической сущности энергосбережения могли бы использоваться: льготы по налогу на добавленную стоимость для производителей и потребителей в виде снижения ставки на продукцию с характеристиками энергетической эффективности, превышающими уровни, регламентированные в стандартах (либо величины сэкономленных энергоресурсов, расчетную бюджетную эффективность, заложенные в федеральной целевой программе); исключение налога на добавленную стоимость для энергосберегающей продукции, произведенной по заказам и за счет ресурсного обеспечения программы; освобождение энергосберегающих организаций от налога на прибыль, получаемую поставщиками энергоресурсов на инвестирование энергосберегающих проектов у собственных потребителей. При определении тарифов на электрическую

и тепловую энергию в их структуру включаются затраты на энергосбережение энергоснабжающих организаций и потребителей электро- и теплоэнергии.

Целесообразно было бы также восстановить инвестиционные льготы и ввести льготы по таможенным пошлинам: от них освобождаются импортируемое энергоэффективное оборудование, приборы, технические средства, используемые для реализации программы, если подобное оборудование не выпускается на отечественных предприятиях машиностроения.

Значительно шире для стимулирования энергоэффективности можно было бы использовать и дотации. Например, доленое финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ предприятиям и организациям, особенно машиностроительного профиля, на освоение производства новых видов энергосберегающей техники; на производство опытных партий энергетически эффективного оборудования с использованием местных видов топлива, бытовых отходов, вторичных энергоресурсов, нетрадиционных возобновляемых источников энергии; на оснащение производства необходимыми приборами учета и контроля расхода энергоресурсов; на поддержку малого предпринимательства, специализирующегося на разработке и внедрении новых ресурсосберегающих технологий.

Вместе с тем государство при проведении энергоэффективной политики могло бы шире использовать экономические санкции: к предприятиям-потребителям энергоресурсов за нерациональное энергопотребление – в виде штрафов, в размере, превышающем тарифы и цены за перерасходованные топливо и энергию; к предприятиям-изготовителям оборудования и материалов за выпуск машиностроительной продукции, конструкций и материалов с большим энергопотреблением, чем зафиксировано в мировой практике, предусмотрено нормативами и стандартами.

Можно рассмотреть и вопрос об увеличении налога на прибыль сверх действующей ставки на весь объем продукции, выпускаемой с отступлением от установленных стандартов. К предприятиям, организациям, не имеющим приборного учета потребляемых энергоресурсов, следует применять более жесткие санкции, а полученные в результате их применения средства направлять на выполнение мероприятий программы энергоэффективности.

В связи с этим представляется важным установить в стандартах и других нормативно-технических и директивных документах энергетической эффективности соответствующие показатели и нормативы. Так, в них должны предусматриваться комплекс норм, правил, положений, требований, систем сертификации (определение соответствия энергетических показателей приборов, оборудования и объектов регламентирующим требованиям, принятым стандартам и нормативным документам), обязательных при проектировании, изготовлении, строительстве, реконструкции, расширении, техническом перевооружении технологических проектов и оборудования. Система сертификации призвана устанавливать правила испытаний, необходимых для проведения оценки соответствия нормативам показателей энергопотребляющих приборов, оборудования и технологических процессов, результатом которых является выдача энергетического сертификата, его регистрация и последующее сопровождение.

Как показывает мировой опыт, решение этого сложного вопроса невозможно без строгого государственного надзора за соблюдением стандартов. Стимулом для внедрения потребителями энергосберегающего оборудования и технологий является периодическое ужесточение требований к нормативам энергопотребления, их своевременный пересмотр. Такой подход – основа политики энергосбережения в экономически развитых странах мира.

Другой важный момент в этом механизме – создание специализированных независимых аудиторских компаний с целью оказания организационной и консультативной помощи предприятиям в выполнении законодательных и нормативных документов.

Поскольку энергоэффективность касается стратегических интересов государства, каждой семьи, целесообразно организовать информационную поддержку в средствах массовой информации комплекса проблем энергоэффективности: издание тематических обзоров по экономии топлива, тепла, электроэнергии, создание справочно-информационных систем по энергосбережению на основе банка данных, выпуск информационных материалов с разъяснениями, рекомендациями по вопросам экономии в быту, организация выставок, практических семинаров, наглядной пропаганды положительного опыта энергосбережения.

При определении приоритетных направлений энергосбережения и их иерархии выбираются те направления, которые одновременно способствуют рациональному использованию энергоресурсов, улучшению экологической ситуации, обеспечению удовлетворительного качества среды жизнедеятельности:

- разработка методологического обеспечения нормативно-правовой базы энергосбережения: создание системы новых нормативных и рекомендательных документов, включая нормы потребности в тепловой энергии на отопление горячее водоснабжение, нормы холодного водоснабжения, энергетические паспорта зданий и систем теплоснабжения и водоснабжения, учетно-биллинговой системы теплоснабжения и модель программы развития энергосбережения и энергопотребления региона;
- реализация перспективных технологий, конструктивных и архитектурных решений новых и реконструируемых зданий повышенной энергоэффективности: научное сопровождение внедрения наиболее энергоэффективных технологий, строительных материалов, конструкций и инженерного оборудования для массового строительства и реконструкции;
- реализация малозатратных технологий теплоснабжения и климатизации повышенной технологической эффективности: модернизация и реконструкция существующей системы централизованного теплоснабжения, интеграция с нетрадиционной энергетикой; расширение роли использования ин-

дивидуальных, в том числе мобильных, источников тепло- и энергоснабжения, а также локальных пиковых источников тепла;

- поисковая разработка энергомиминизирующих технических решений для зданий и сооружений со сниженным в 2–4 раза потреблением первичной энергии;
- строительство демонстрационных и энергоэффективных зданий с последующим тиражированием выявленных эффективных технологий в массовом строительстве;
- формирование системы обучения архитекторов и инженеров инновационным технологиям энергосбережения: включение научных и практических вопросов энергосбережения в учебные программы, курсы и стандарты высшего профессионального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронин А. Энергоэффективность как фактор экономического роста // Экономист, 2004, №10. С. 57–69.
2. Лисиенко В.Г. и др. Хрестоматия энергосбережения. Справочное пособие: в 2-х книгах. Кн. 1, 2 –М.: Теплоэнергетик, 2003.
3. Матер. 1-го всеросс. совещ. «Энергоэффективность – основа устойчивого развития экономики России. М.: «ИРЦ» Газпром, 2003.
4. Российский статистический ежегодник, 2005: Стат. сб., Росстат. М., 2006.
5. Таран В., Новосельский В. Энергообеспечение и экономический рост // Экономист, 2004, № 9.
6. Фрай К. Экология или энергетическая безопасность – что важнее? // Вопросы экономики, 2006, № 4.

МЕРЕТУКОВА Т.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА НА МЕЗОУРОВНЕ

*Меретукова Т.А., Майкопский государственный технологический университет, аспирантка,
352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191*

Развитие сферы малого бизнеса на мезоуровне предполагает, прежде всего, совершенствование управления этой сферой в рамках активно реализуемой в настоящее время государственной политики. Необходимо активное комплексное воздействие на внешнюю среду с одной стороны с целью превращения ее в более благоприятную для малого бизнеса и одновременно, с другой стороны, усиления действия малого бизнеса как фактора, формирующего устойчивое развитие экономики на мезо- и макроуровнях.

Ключевые слова: *малый бизнес; национальные проекты; бюрократические барьеры*

Коды классификатора JEL: *M 31, M 38*

В настоящее время активно проводится политика формирования так называемых «точек роста». Воздействия осуществляются по двум направлениям: в отраслях, способных генерировать позитивные импульсы экономического развития, и в регионах. В этой связи особенно актуальна проблема управления региональным развитием малого бизнеса.

Государство, поддерживая предпринимательство как вид деятельности, делает эту деятельность привлекательной и значимой для общества, инициирует предпринимательскую активность населения (индивидуума) и через меры государственной поддержки одновременно воздействует на изменение внешней среды малого бизнеса, делая ее более благоприятной, и усиливает действие малого бизнеса как фактора, формирующего устойчивое развитие экономики на мезо- и макроуровнях. При более-менее пристальном взгляде на проблему немедленно обнаружились «болевые точки». Так, на заседании Госсовета РФ в декабре 2007 года в рамках обсуждения стратегии развития России до 2020 года тогда еще Президентом страны В.В.Путиным было отмечено: «... государство должно активно содействовать людям в смене профессии, в трудоустройстве или начале собственного бизнеса. И это напрямую зависит от эффективности системы непрерывного обучения и переподготовки кадров, от того, насколько комфортными будут условия для занятия малым бизнесом. Пока им заниматься, ну, крайне сложно. Мы еще должны будем вернуться к этому. Что делают центральные федеральные органы на местах, на территориях, при поддержке территориальных и местных органов – это просто ужас. ...Сегодняшний госаппарат является в значительной степени забюрократизированной, коррумпированной системой, не мотивированной на позитивные изменения, а тем более на динамичное развитие» [1].

Вновь избранный Президент Д.А. Медведев на совещании по развитию малого и среднего бизнеса 31.07.08 в Смоленской области (г.Гагарин) был еще более категоричен и красноречив: «С одной стороны

чиновники тянут бизнес, с другой стороны финансируют коррупцию, – этот порочный круг нужно разорвать». И, наконец, ставшее знаменитым: «необходимо перестать «кошмарить» бизнес, ... замучили проверки и наезды по коммерческим наводкам» [9]. И Президент прав.

В системе, которую выстроила сегодня российская власть, главная ценность – монополия. Развитие – вообще не ценность, потому, что оно чревато конкуренцией и, следовательно, представляет собой угрозу монополии. Проект «Доступное жилье» эту философию власти выражает в самом концентрированном виде. Провалы трех национальных проектов – здравоохранение, АПК и образование – еще не так очевидны, как четвертого, так называемого «Доступного жилья». В реальности именно в последние годы жилье стало совершенно недоступным. Это одно из важных последствий того, что в экономике называется голландской болезнью. Чрезмерный приток дешевых денег в страну – сначала доходы от нефти, а в последнее время еще и массовый приток дешевых западных займов для российских банков и компаний – создал очень сильное давление на рынок недвижимости. А ведь именно в жилищном строительстве можно легко достичь взрывного роста, до 25-30 процентов в год, стоит только убрать все барьеры, сегодня нагороженные для «чужих», чтобы они не приходили в строительный бизнес. Ресурсов, в том числе финансовых, сейчас в России много, есть много предпринимателей, которые хотят строить жилье и на этом зарабатывать, продавая его по нормальной, а не по бешеной цене, получая нормальную прибыль. Необходимо снять бюрократические барьеры, дать возможность приобретать землю на открытой конкурсной основе и положение изменится. Ведь у нас нет главной проблемы европейских городов – дефицита площадей. Само строительство пошло бы по-другому, если бы открылась возможность для конкуренции и свободного предпринимательства. Разгрузились бы центры крупных городов, которые сейчас, наоборот, все плотнее застраиваются, новые районы возводились бы там, где нет сверхконцентрации, создавалась бы новая инфраструктура.

Другие национальные проекты реализуются по такой же схеме, например, агропромышленный комплекс. Вместо того, чтобы развивать инфраструктуру села, решить проблему монопольного доминирования оптовых закупщиков сельхозпродукции и создать конкуренцию, при которой будет невозможно искусственное занижение закупочных цен (то что сегодня повсеместно происходит и «давит» на производителя) – вместо этого деньги, которые выделяются на АПК, идут на субсидирование процентных ставок по кредитам. Та же самая раздача денег, немного облегчающая текущую ситуацию. В Республике Адыгея в рамках национального проекта «Развитие АПК» с января 2006 года по ноябрь 2007 (включительно) было выдано 3178 кредитов на сумму 574,5 млн. рублей: из них 178,2 млн. рублей крестьянским (фермерским) хозяйствам и 320,9 млн. рублей гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство. Широкий доступ к кредитным ресурсам дал толчок к активной покупке техники нового поколения, увеличил поток инвестиций на модернизацию производства [5].

Дороги, газификация села – на этих направлениях ничего не делается. Очень много говорят о газификации, которая по сути дела – еще один нацпроект. Номер пять. Но дальше разговоров дело не идет. 150-200 тысяч рублей требуют сегодня с дома за подключение к газовой сети. Это крайне завышенные газпромовские расценки. Но главное, что здесь-то государство могло бы помочь, субсидировав подводу газовых сетей. Это будут действительно долгосрочные инвестиции в инфраструктуру. Почему-то это не делается. Государство нерационально расходует деньги на госаппарат, на правоохранительную систему, которая работает очень плохо. Мы видим взрывной рост затрат на содержание чиновников и спецслужб: еще в 2000 году эти расходы составляли менее 4 миллиардов долларов, а в 2008 году они составят 39 миллиардов – втрое больше расходов на все «нацпроекты» вместе взятые, а социальной сфере остаются жалкие крохи, идущие к тому же не на системные преобразования.

Уже далеко не единичны точки зрения экспертов по поводу того, что современное изобретение в том виде как оно существует в России – нацпроекты – это подмена системного подхода к государственной политике в жизненно важных областях несистемными действиями – выделением денег на какие-то фрагментарные цели. По сути, они представляют собой финансовую подачку вместо системных преобразований в тех сферах, которые «охвачены» сегодня нацпроектами [2] ...

По поводу эффективности использования финансовых ресурсов в стране много проблем и нерешенных задач, в т.ч. с точки зрения рационализации денежных потоков для сферы малого бизнеса. Так, например, специалисты в качестве первоочередных, называют необходимость таких изменений в системе регулирования денежного обращения: следует прекратить использование гарантированных государством высокодоходных спекулятивных инструментов, отвлекающих денежные ресурсы из производственной сферы, включая эмиссию государственных ценных бумаг с доходностью, превышающей рентабельность производственной сферы, а также предоставление услуг Центральным банком по открытию депозитных счетов коммерческим банкам. Переориентация политики денежного предложения на рефинансирование производственной деятельности снимает проблему стерилизации «избыточной» денежной массы: соответствующее регулирование процентных ставок обеспечивает ее связывание в кредитовании производственной деятельности. Необходимо резко сократить наличную составляющую денежной массы. Для этого требуются меры по электронизации платежей и расчетов, внедрение соответствующих информационных технологий в торговле и сфере финансовых услуг. Они будут содействовать декриминализации экономики, повышению эффективности денежного обращения.

В результате осуществления предлагаемых еще целого ряда мер политика денежного предложения должна соответствовать обоснованному спросу на деньги в целях поддержания максимальной экономической активности и кредитования экономического роста.

Существенное увеличение бюджетных расходов должно сопровождаться эффективной антиинфляционной политикой, пресекающей неизбежные попытки монополистов перераспределить в свою пользу прирост конечного спроса. Она должна включать: кардинальное ужесточение контроля над ценообразованием в естественных монополиях, борьбу с картельными сговорами, расширение доступа предприятий к кредитным ресурсам, стимулирование НТП и роста производства товаров конечного спроса [3].

Выход на траекторию устойчивого экономического роста предполагает формирование механизмов расширенного воспроизводства, связывающих процессы роста производства, увеличения доходов населения, расширения конечного спроса, накопления сбережений и подъема инвестиций. В условиях глубокой дезинтеграции экономики это требует применения инструментов государственного регулирования для устранения диспаритета цен, оздоровления конкурентной среды, активизации конечного спроса.

Нужно установить четкие правовые рамки и процедуры формирования цен на федеральном и региональном уровнях, которые обеспечили бы прозрачность ценообразования и его соответствие принципам добросовестной конкуренции. Для этого надо принять федеральный закон о ценообразовании и ценовой политике, регламентирующий функции и методы государственного регулирования цен, а также ответственность хозяйствующих субъектов за соблюдение дисциплины цен.

Важнейшие задачи на мезоуровне – декриминализация оптовой и розничной торговли, расчистка товаропроводящей сети от организованной преступности, устранение информационных и других барьеров во внутренней торговле, прекращение злоупотреблений со стороны естественных монополий и др.

Много вопросов возникает у участников бизнес-процессов в России, и это не только предприниматели. Самые различные госструктуры на макро- и мезоуровне действительно озабочены неудовлетворительными темпами развития малого бизнеса и особенно причинами, тормозящими такое развитие. На очередном форуме представителей малого и среднего бизнеса в Москве, проходившем в Кремле и связанном с Первым днем предпринимательства в России, критике подвергся совсем недавно принятый Федеральный закон №209. Председатель Торгово-промышленной палаты России Е. Примаков охарактеризовал его как «важный, но рамочный закон» и обратил внимание на то, что:

- нужно ускорить развитие малого бизнеса;
- монополисты должны «обрастать» малыми предприятиями;
- необходимо модернизировать топливно-энергетический комплекс, который есть основа развития экономики; при этом надо поддержать малый бизнес в этой сфере, чтобы развить добычу низкорентабельных нефтяных скважин;
- необходимо инновации развивать на практике и скорректировать политику для субъектов малого бизнеса (сегодня – последнее место в Европе);
- следует увеличить темпы роста и повысить качество бизнеса в сельском хозяйстве и переработке;
- повысить доверие к малому бизнесу, поскольку нет оснований обвинять его в криминале;
- необходимо регулировать торговлю и развитие рынка, сетевой гигант не должен подавлять малый бизнес;
- необходимо поддерживать малый бизнес, но прекратить развитие коррупции в самих поддерживающих структурах.

На прошедшем недавно Всероссийском форуме «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития в России в XXI веке» глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина рассказала о тех шагах, которые предлагается сделать в первую очередь [8]:

1. Все плановые проверки, кроме налоговых, контролеры смогут проводить не чаще одного раза в три года, а вне плана проверки будут проводиться только для выявления нарушений, которые представляют угрозу жизни и здоровью людей и по согласованию с прокурором. Количество оснований, по которым милиции разрешат контролировать работу малых предприятий на потребительском рынке, сократится на 32 пункта, обещают в Минэкономразвития. Милиционерам запретят проверять санитарные книжки, контролировать работу с «наличкой».
2. На смену лицензированию должны прийти страхование, финансовые гарантии, будут развиваться саморегулируемые организации бизнеса. В общей сложности число обязательных норм и сертификатов в ближайшее время сократится на треть, подсчитали в Минэкономразвития.
3. Предпринимателей, работающих по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД), избавят от обязательного применения контрольно-кассовых аппаратов. Это позволит бизнесу сэкономить за год не менее 30 миллиардов рублей.
4. Предпринимателям, работающим по упрощенной системе налогообложения, отчеты можно будет предоставлять не ежеквартально, как сейчас, а раз в год. А тем, кто работает по патенту, разрешат нанимать на работу до пяти человек. Одновременно министерство предлагает расширить перечень видов деятельности, подпадающих под патентную систему и включить в нее тех, кто занимается сразу несколькими видами бизнеса.
5. Еще один «большой» вопрос – доступ к энергетической, газовой и коммунальной инфраструктуре. Сейчас на подключение к этим услугам уходит много сил, времени и денег. В министерстве обещают сделать эти процедуры максимально прозрачными, наладить работу системы «одного окна», а для предприятий, потребляющих до 100 кВт/час существенно снизить плату за подсоединение.
6. Все арендуемые субъектами малого бизнеса офисы будут включены в специальные региональные и муниципальные фонды и предоставляться в аренду на долгосрочной льготной основе. Что же касается выкупа помещений, то добросовестные арендаторы получат право на его приватизацию в первую очередь.

7. И, наконец, малый бизнес должен получить доступ к «дешевым» деньгам. Министерство предлагает использовать несколько механизмов. Малым инновационным предприятиям будут помогать на начальной стадии из средств Российской венчурной компании – в специально создаваемый «посевной» фонд на эти цели выделят 2 миллиарда рублей. На региональном и муниципальном уровне создадут государственно-частные фонды прямых инвестиций. А начинающие бизнесмены, желающие взять небольшой кредит без залога в размере до 600 тысяч рублей, смогут обратиться в микрофинансовые организации, законопроект о которых сейчас готовится.

6 миллионов малых и средних предприятий, по планам Минэкономразвития, должны появиться в России к 2020 году. Сейчас их всего 1,1 миллиона и 2,7 миллиона индивидуальных предпринимателей.

Следует отметить, что малый бизнес в РФ не свободен от целого ряда слабых сторон (во многом схожих с общими проблемами всей российской экономики постперестроечного периода). В этой связи представляется интересными «пять ловушек», обозначенных Первым вице-премьером И.Шуваловым [8].

1. «Психология догоняющего». То есть, по словам Шувалова, мы страдаем навязчивой идеей догнать и перегнать другие страны, а в итоге создаем однобокие модели, забываем о социальных аспектах. Это обернулось «не совсем удачным копированием форм экономики и иностранного образа жизни». Но нам, считает Шувалов, нужен прицел на лидерство и создание такой модели, на которую, напротив, ориентировались бы другие страны.
2. «Энергетическая западня». Сложность в том, чтобы превратить энергетику в локомотив экономического развития, перевести ее на инновационные рельсы и создать стимулы для энергосберегающих технологий. «Мы будем создавать стимулы для энергосбережения, - сказал Шувалов. – Будет происходить либерализация цен на электроэнергию и газ».
3. Могут помешать отстающие навыки, то есть дефицит квалифицированных специалистов. Без тотального обновления кадров, пояснил первый вице-премьер, нам не решить проблему четырехкратного роста производительности труда и не выиграть конкуренцию. А для их подготовки надо будет все-раз взяться за образование.

Для изменения ситуации Шувалов предложил:

- создать условия для возвращения в Россию уехавших ученых, вернуть в вузах подготовительные курсы для отслуживших по контракту в армии.
- создать условия, чтобы талантливая молодежь и профессионалы могли учиться в лучших зарубежных вузах. Причем, как подчеркнул Шувалов, «мы не боимся, что люди там останутся».
- 4. Нездоровый образ жизни россиян необходимо менять, прививая народу другие нормы поведения.
- 5. Стремление государства к росту своего влияния в экономике и стремление многих заставить государство влиять должно быть разумным в целом и избирательно косвенным для малого бизнеса.

При этом Шувалов дал понять, что никто не собирается отказываться от госкорпораций. И даже не исключено, что их число увеличится. Однако избыток государства в экономике так же вреден, как и его недостаток. И этот избыток будет удален. В ближайшее время пройдет ротация кадров в советах директоров компаний с госучастием, «чиновников заменят на профессиональных менеджеров», - пообещал Шувалов.

Таким образом, первый вице-премьер четко указал, откуда нам ждать осложнений и как следует действовать, чтобы возможные осложнения минимизировать.

Уже почти во всех регионах страны действуют программы поддержки малого бизнеса. Открыты специальные центры. Во-первых, это строительство бизнес-инкубаторов, обслуживающих стартовый малый бизнес. Во-вторых, система грантов для начинающих предпринимателей. Вы можете получить на открытие дела до 300 тысяч рублей, и их не придется возвращать. Единственное условие – надо победить в конкурсе бизнес-планов. Уже в 10 регионах действует такая система. В-третьих, существуют гарантийные фонды для малого бизнеса. Допустим, у вас успешная компания, но для того, чтобы получить кредит в банке, маловато имущества для залога. В этом случае фонд предоставляет за вас гарантии на 50 процентов недостающего залога. И вы без проблем берете кредит. Стоимость гарантии субсидируется из бюджета. То есть для предпринимателя она практически ничего не стоит. По стране уже выдано таких гарантий на 5 миллиардов рублей [6].

Успешная реализация всех проектов относительно сферы малого и среднего бизнеса невозможна без соответствующего информационного сопровождения, научного обоснования и поддержки на сегменте юриспруденции в экономике.

С середины января сего года открыт доступ к многофункциональному производственно-образовательному Интернет-порталу ООО «Центр международных и межрегиональных программ» (<http://cmpr.ru>), основной задачей которого является создание благоприятной среды, стимулирующей инвестиции в инновационное предпринимательство, прежде всего в сферу малого и среднего бизнеса.

Благодаря актуальности и широте охватываемой проблематики, уникальным сервисам и инструментам (не имеющим аналогов в сети Интернет) Портал может быть интересен как руководителям администраций регионов и крупных государственных и частных компаний, так и управленцам высшего и среднего звена сферы малого и среднего бизнеса. А бесплатный доступ к обучающим сервисам и уникальным базам данных нормативно-правовой, статистической, аналитической и справочной информации делает его палочкой-выручалочкой для предпринимателей и студентов [4].

Таким образом, развитие сферы малого бизнеса на мезоуровне предполагает, прежде всего, совершенствование управления этой сферой в рамках активно реализуемой в настоящее время государственной политики. Необходимо активное комплексное воздействие на внешнюю среду с одной стороны, с целью превращения ее в более благоприятную для малого бизнеса и одновременно, с другой стороны, усиления действия

малого бизнеса как фактора, формирующего устойчивое развитие экономики на мезо- и макроуровнях. Воздействие не должно быть одномоментным или бессистемным, целевые ориентиры не должны ограничиваться только производственной сферой малого бизнеса, а с учетом сложности проблемы быть составной частью стратегической миссии – повышения уровня и качества жизни Человека. Необходимо достижение разумного компромисса целей государства, региональных и местных властей, территориального сообщества и субъектов малого и среднего бизнеса. Разработка новых и корректировка существующих механизмов реализации прежде всего должны предполагать соблюдение в регионе баланса интересов «суверенитет-консенсус».

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес и власть в перспективе. Программа Президента // 01 Регион, №6 (208) 15.02.2008, с.1
2. Велехов Л. Приоритеты и горизонты // Международный ежемесячник «Совершенно секретно», №3 (226) 03/2008, с.3-6.
3. Глазьев С. «О стратегии экономического развития России» // Вопросы экономики, №5, 2007, с.45-46.
4. Грачева М. Очиров В. Интернет-портал для предпринимателей // Российская газета. www.rg.ru, 17 июня 2008, №127 (4684).
5. Закопкина А. На пути развития // 01 Регион, №6 (208) 15.02.2008, с.7
6. Зыкова Т. Бизнес для всех // Российская газета. www.rg.ru, 5 июня 2008, №121 (4678), с.8.
7. Карасев И. Парк инновационного периода // Российская газета. www.rg.ru, 5 июня 2008, №121(4678), с.11.
8. Кукол Е. Семь шагов навстречу малому бизнесу // Российская газета – www.rg.ru- 29 мая 2008, №115 (4672).
9. www.vesti.ru, 31.07.08

МОЛАМУСОВ З.Х., МИСАКОВ А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Моламусов З.Х. Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, докторант, 360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А;

Мисаков А.В. Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, аспирант, 360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А

В статье рассмотрен организационно-экономический механизм формирования конкурентной среды и конкурентных отношений.

Ключевые слова: *конкуренция, факторы*

Коды классификатора JEL: L 44, L 52

Конкурентная среда предприятия часто отождествляется с его маркетинговой средой, включающей совокупность субъектов и факторов рынка, влияющих на отношения между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) продукции [1]. Маркетинговая среда, будучи изменчивой, глубоко затрагивает деятельность предприятия, в том числе и его взаимодействие с конкурентной средой [5]. Однако при более детальном рассмотрении конкурентные отношения имеют свою специфику. Являясь наиболее «чувствительным» индикатором активности предприятия, они определяют многие маркетинговые характеристики: объемы продаж, цены, условия реализации и т.п. Степень развития рынка, сложность работы на нем во многом диктуются особенностями конкурентного окружения, кроме того, через призму взаимоотношений предприятий наиболее быстро проявляются изменения, происходящие на рынке, так как именно соперничество является основным двигателем рыночных процессов.

Конкурентная среда предприятия в условиях различных моделей конкуренции формируется в результате воздействия на товарный рынок множества разнородных факторов, характеризующихся определенной сферой действия, временным периодом, интенсивностью их действия. Если сгруппировать их в рамки субъектов рынка, деятельность которых создает условия для конкуренции, можно выделить шесть основных факторов конкурентной среды рынка:

- государство и его политика в республике, регулирование конкуренции;
- предприятия, вступающие на рынок и обостряющие конкурентную борьбу;
- потребители продукции, оказывающие давление на предприятия отрасли;
- поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий на отраслевой рынок;
- производители товаров-заменителей, занимающих часть отраслевого рынка;
- непосредственно предприятия-производители (продавцы) продукции.

С позиции общей теории управления все перечисленные группы рыночных факторов можно объединить в следующие три группы:

1. Внешние и внутренние факторы. Внешние – это экономические факторы окружающей среды, то есть внешние по отношению к предприятию факторы, проявляющиеся в сферах производства, обращения и потребления. Внутренние – это факторы самого предприятия, оказывающие влияние на рынок.

Внешними по отношению к организации факторами окружающей среды, оказывающими влияние на функционирование организации, являются:

- экономические факторы – стабильность в экономике, инфляция, безработица, уровень жизни, социальные условия и т.д.;
- научно-технические факторы – достижения НТП;
- государственно-правовые факторы – законы, законодательства, таможенные правила и т.д.;
- инфраструктура региона и страны;
- демографические и культурные факторы;
- рынок – степень насыщения, динамизм, устойчивость рынка;
- конкуренция – наличие конкурентов, государственное регулирование конкуренции;
- потребители – тенденция потребительского спроса;
- посредники.

К внутренним факторам, имеющим отношение к организации производственных процессов, можно отнести:

- производственную структуру и структуру управления предприятием, обеспечивающих эффективность воздействия на производственные процессы адекватную целям организации, восприимчивым к изменяющимся условиям рынка;
- структуру и квалификацию кадров;
- ресурсные возможности увеличения объемов выпуска и изменения номенклатуры продукции;
- финансовые возможности организации.

2. Контролируемые и неконтролируемые факторы. Контролируемые – это факторы внешней и внутренней среды, о которых предприятие может получить информацию в требуемом объеме и в нужное время. Неконтролируемые факторы – это те факторы, информация о которых недоступна для предприятия. Возможны такие варианты – неполное (частичное) или ограниченное по времени получения информация. Это информация о конкурентах, о тенденциях потребительского спроса, изменениях политической ситуации и т.д.

Следует также различать объективно неконтролируемые факторы, (информацию о них получить сложно или невозможно по независящим от предприятия причинам) и субъективно неконтролируемые для получения информации необходимо создание соответствующего механизма, обеспечивающего ее сбор и анализ.

3. Управляемые и неуправляемые факторы. К управляемым, относятся факторы, которые могут контролироваться и допускают воздействие на них, к неуправляемым – контролируемые и неконтролируемые факторы, на которые предприятие, не может воздействовать (отсутствуют средства и способы воздействия).

Внешние факторы, относящиеся к сфере производства, как правило, неконтролируемые и неуправляемые. Контроль факторов сферы обращения и потребления возможен, если имеется механизм получения информации о них, однако возможности воздействия на эти факторы ограничены. Внутренние факторы – при соответствующей организации хозяйственной деятельности – обычно контролируемые и управляемые.

В мировой практике конкурентоспособность продукции определяется следующими факторами:

- соответствием качества продукции требованиям рынка и конкретного потребителя;
- совокупными затратами на закупку, доставку и эксплуатацию продукции;
- способностью предприятия выполнять поставки в сроки, удобные для потребителя;
- репутацией предприятия на рынке, наличием аргументов, подтверждающих надежность предприятия как партнера, и способностью представить эти аргументы.

При первоначальной, приблизительной оценке конкурентоспособности промышленной продукции перерабатывающих предприятий АПК достаточно принять во внимание следующие три основные фактора – назначение, качество, цена.

Назначение определяет круг работ, для выполнения которых предназначено изделие, то есть функциональные возможности изделия, а, следовательно, и круг потенциальных покупателей и конкурентов, для удовлетворения, потребности которых оно предназначено.

В соответствии с определением ИСО-9000: «Качество продукции (услуги) – совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, их способность удовлетворять установленные или подразумеваемые потребности». Поэтому качество можно рассматривать как комплексный показатель конкурентоспособности продукции. Высокое качество играет главную роль в неценовой конкуренции товаропроизводителей [2]. На качестве продукции отражаются такие аспекты, как требование рынка, стандартов и технических условий; безопасность для жизни, здоровья людей и охрана окружающей среды; высокий технический уровень; надежность; современный дизайн и эстетико-эргономические характеристики изделия; безотказность; ремонтнопригодность, долговечность; уровень стандартизации и унификации; патентно-правовая защита и т.п.

Цена – денежное выражение стоимости товара. Цена совпадает со стоимостью при совпадении спроса на продукцию с его предложением. Недостаточное предложение товара относительно общественного спроса на него вызывает рост цен выше стоимости, и наоборот, переполнение рынка товарами ведет к падению цены. В условиях рыночной экономики цена устанавливается в процессе конкуренции под воздействием объективных экономических законов, и, прежде всего закона стоимости. При ценовой конкуренции низкая цена является гарантом конкурентоспособности продукции.

Указанные факторы конкурентоспособности продукции необходимо рассматривать в совокупности. Многофункциональное назначение, высокое качество и низкая цена выступают как привлекательная ха-

рактика товара и обуславливают его высокую конкурентоспособность. Если фактор «назначение» у конкурирующих моделей (марок, артикулов и т.п.) продукции совпадают, то основным правилом в концепции обеспечения конкурентоспособности продукции становится следующее: «высокий уровень качества при достаточно низкой цене».

Выше было сказано, что, по определению ИСО, качество – свойство продукта выполнять четко определенные для него функции и удовлетворять предполагаемым требованиям. Такое определение применимо и для конкурентоспособности. Таким образом, понятие «конкурентоспособность» можно разделить на три части: нормативную, коммуникационную и функциональную.

Функциональная сторона конкурентоспособности рассматривает взаимоотношения потребителя и производителя через производимый товар. Потребитель предъявляет свои требования к поставщику относительно его продукции. Потребитель оценивает продукцию, сопоставляя приносимую пользу и затраты на ее приобретение. Полезность продукции, с точки зрения потребителя, заключается в его способности удовлетворить его потребности.

Коммуникационная сторона охватывает особенности организационной структуры предприятия, организации совместной работы сотрудников и функционирования производственных процессов.

Нормативная сторона предусматривает анализ нормативных и законодательных актов, которые составляют основу всей жизнедеятельности предприятия с учетом безопасности людей и охраны окружающей среды, то есть с учетом этических обязательств предприятия перед внешним миром и обществом. Этические обязательства по отношению к окружающему миру определяют коммуникационную и функциональную стороны деятельности предприятия.

Конкурентоспособность продукции есть характеристика товара, отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [6].

Таким образом, конкурентоспособность товара можно определить как такое сочетание его потребительской стоимости (полезности для потребителя) и стоимости потребления (цены потребления, включающей в себя наряду с продажной ценой эксплуатационные и другие текущие расходы на протяжении срока службы товара), которое обеспечивает ему успех на рынке по сравнению с такими же товарами других поставщиков [3, 4, 5]. Иными словами, чем выше потребительские характеристики и ниже цена потребления товара, тем выше его конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. М: Прогресс, 1979.
2. Дойль П. Маркетинговое управление и стратегии: Пер. с англ. СПб: Питер Ком, 1998. 672 с.
3. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1998. 224 с.
4. Портфель конкуренции и управления финансами. Под ред. Ю.К.Рубина, М: Симинтск, 1996.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. 640 с.
6. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости). Пер. с англ./ Под ред. Ю.Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996. 351 с.

СЕРГИЕНКО Е.С.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

*Сергиенко Е.С., Донской государственный аграрный университет, аспирантка,
Филиал ВГТРК ГТРК «Дон-ТР», специалист коммерческого отдела, e-mail: elena7982@yandex.ru*

В статье рассмотрены особенности движения агропродовольственных товаров. Выявлены основы, формирующие рекламную кампанию агропродовольственного товара. Показана необходимость объединения усилий производственных, оптовых и розничных торговых организаций в формировании рекламных кампаний.

Ключевые слова: рекламная кампания; агропродовольственные товары; агропродовольственный рынок; жизненный цикл агропродовольственных товаров

Коды классификатора JEL: M 11, Q 13

Для эффективной деятельности предприятий и успешного продвижения агропродовольственных товаров актуальным становится вопрос формирования рекламных кампаний. Деятельность предприятия агропродовольственной сферы подчиняется действиям законов рыночных отношений. Рынок можно определить как совокупность существующих и потенциальных продавцов и покупателей с общей потребностью и

способностью платить за удовлетворение этой потребности. Добиться наибольшей прибыли в результате производственно-хозяйственной деятельности можно только путем изучения рынка и активного участия в его процессах, а успешное продвижение товаров достигается путем разработки и реализации эффективных рекламных коммуникаций. Рекламная кампания является важным инструментом воздействия товаропроизводителя на целевой рынок. Зарубежные производители, активно используя концепцию формирования рекламной кампании, создают устойчивые конкурентные преимущества своих торговых марок в сознании отечественных потребителей.

Рекламная кампания представляет собой систему взаимосвязанных рекламных мероприятий, охватывающих определенный период времени и предусматривающих комплекс применения рекламных средств достижения рекламодателем конкретной маркетинговой цели [3, с. 132]. Опыт в области рекламы показывает, что комплексное и последовательное проведение рекламных мероприятий, разработанных с учетом маркетинговой стратегии, дает значительно больший эффект, чем отдельные сообщения в средствах массовой информации, не связанные между собой общей целью и разбросанные во времени. Эффективность рекламных кампаний достигается также за счет широкого использования массовых средств рекламы, одни из которых дополняют и усиливают действие других [2, с. 456].

Проведение рекламной кампании требует тщательной подготовки. При формировании любой рекламной кампании следует в первую очередь рассмотреть информацию, отражающую особенности рекламируемого товара, рынка, на котором он реализуется [1, с. 69].

Выделим некоторые особенности агропродовольственных товаров, их производства и реализации.

1. Агропродовольственные товары являются товарами первой жизненной необходимости, следовательно, необходимо своевременно, в нужном объеме и ассортименте, с учетом возраста, пола, национальных традиций, состояния здоровья потребителей удовлетворять их нужды и интересы.
2. Товар, как правило, скоропортящийся, поэтому требуется оперативность поставки, целесообразная упаковка, сервисное и эстетическое обслуживание.
3. Сезонность, несовпадение рабочего периода и периода производства.
4. Производство продуктов взаимосвязано и определяется основным средством и предметом производства – землей, ее качеством и интенсивностью использования.
5. Многоаспектная конкуренция, которая объясняется многообразием форм собственности в системе АПК на земле, средствами производства, реализуемым товаром. Она управляется только спросом потребителей и его удовлетворением.
6. Идентичность товаров.

Обобщая можно сказать, что особенности агропродовольственных товаров обусловлены, с одной стороны, спецификой аграрного производства и, прежде всего, нестабильностью и сезонным характером получения продуктов, с другой – их разнообразием и высокой востребованностью потребителями. Спрос на продовольствие в течение года остается устойчивым.

Агропродовольственный рынок можно представить как структуру, включающую в себя систему разнообразных, взаимосвязанных между собой субрынков, каждый из которых, в свою очередь, является сложнейшей социально-экономической и организационной системой, в которой взаимодействуют процессы производства, распределения, обмена и потребления агропродовольственной продукции. Сложность обусловлена большим количеством хозяйствующих субъектов, посредников и покупателей; многообразием социально-экономических, организационных, технологических процессов и взаимосвязей между ними.

Процесс движения товара от производства к потреблению на агропродовольственном рынке состоит из основных этапов:

- 1) этап производства сельскохозяйственной продукции - продукция выступает как сырье для изготовления продуктов питания (например, зерно, мясо и т.д.);
- 2) этап реализации посредникам:
 - оптовым организациям для дальнейшей перепродажи;
 - предприятиям для дальнейшей переработки и производства продуктов питания (например, хлеб, колбасы и т.д.);
- 3) реализация продуктов через торговую сеть населению.

В рассматриваемом процессе участвуют производственные предприятия (изготовления сырья и продуктов питания), оптовые предприятия торговли агропродовольственными товарами, торговая сеть (магазины, павильоны и другие пункты реализации). Сам же агропродовольственный товар либо остается в первоначальном виде, либо подвергается переработке и, соответственно, преобразованию в новый.

На фоне данного процесса рассмотрим основы формирования рекламных кампаний, которые включают определение целей, адресатов, средств и мероприятий кампании, обозначение предмета рекламирования.

Производственное предприятие заинтересовано с помощью товара, получившего широкое одобрение у покупателей, завоевать доброе имя, превратить свою марку в символ отличного качества.

Основными целями рекламной кампании производственного предприятия являются:

- формирование спроса оптовых и розничных покупателей на новые товары;
- поддержание спроса на товары, производство которых стабильно;
- популяризация производственных предприятий, объединений.

Исходя из этого объектами осуществляемого рекламирования выступают товары (как новые, так и уже производившиеся ранее) и сами предприятия. Цели и объекты рекламирования определяют адрес рекламы и направления потоков рекламной информации [2, с. 394].

Адресатами рекламы производственных предприятий являются предприятия дальнейшей переработки, оптовые и розничные предприятия торговли, непосредственно население.

Здесь выступают в основном средства рекламы, которые отличаются массовостью воздействия на адресатов, например, публикация сообщений в крупных изданиях, информирование через радио, телевидение.

Производственные предприятия могут использовать для рекламирования продукции оптовым покупателям такие средства печатной рекламы, как альбомы, каталоги, плакаты, проспекты, издаваемые большими тиражами.

Особая роль отводится рекламе на упаковке товаров. Исследования показывают, что каждый житель ежегодно совершает около 2 тыс. покупок. При этом 80% товаров продается в упаковке [2, с. 401]. В связи с этим рекламные функции упаковки очень важны.

В современных условиях актуальным становится вопрос здорового образа жизни. Потребители желают покупать качественную продукцию. Следовательно, предметом рекламы выступают следующие параметры:

- экологически чистая продукция;
- продукция, произведенная на основе современных технологий;
- продукция без использования трансгенных технологий.

На стадии реализации оптовым организациям (для дальнейшей перепродажи) предметом рекламы является:

- информация об имеющихся в наличии товарах;
- низкая цена для постоянных или крупных оптовиков.

На этапе реализации в целях дальнейшей переработки предметом рекламы послужит:

- технологическая пригодность товара;
- свежесть;
- ритмичность поставок.

Рекламная деятельность оптовых предприятий имеет определенные отличия, вытекающие из особенностей направленности рекламных средств. Рекламная кампания оптового предприятия имеет двух адресатов: во-первых это оптовые покупатели, во-вторых население.

Целью рекламы, направленной к оптовым покупателям является информирование об имеющихся товарах, их качестве, потребительских свойствах. В качестве рекламных средств выступают каталоги, проспекты, альбомы, информационные письма и бюллетени, объявления в специализированной прессе. Большой эффект дает рекламирование товаров во время проведения оптовых ярмарок, где используют каталоги товаров или наборы красочно оформленных листовок.

Оптовые предприятия по торговле агропродовольственными товарами практикуют проведение в рекламных целях выставок-дегустаций в магазинах и предприятиях массового питания, сопровождающиеся консультациями специалистов-диетологов, кулинаров, технологов, которые дают характеристику товара, его пищевых свойств и особенностей.

Реклама оптового предприятия, обращенная к населению имеет цель убеждать покупать товар именно у них, призвана ознакомить его с основными свойствами товаров, особенно новых и малоизвестных, вызвать спрос населения на отдельные товары в розничной торговле и этим заинтересовать оптовых покупателей.

В качестве рекламных средств, обращенных к населению выступают такие как: печатно-множительная реклама (объявления в периодической печати, листовки, вкладыши), плакатно-графическая реклама (афиши, плакаты), кинореклама и радиотелевизионная реклама.

Предметом рекламной кампании оптовых организаций является:

- удобные способы доставки;
- оперативность поставок;
- гарантированное качество.

Розничная торговля это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, павильоны и другие пункты сети розничной торговли. Продажа заканчивает обращение от производства продукции. Целью рекламной кампании является привлечь покупателей к покупке в определенном магазине. Реклама современного магазина включает: рекламу самого магазина, привлекающей покупателей, и рекламы товаров, которые продаются в нем. Эти виды рекламы тесно переплетаются между собой. Современный магазин рассматривается не только как место непосредственной продажи товаров, но и как средство их рекламы. Покупатель, как известно, не всегда заходит в магазин с оформившимся намерением приобрести определенный товар. Можно выделить средства внешней магазинной рекламы (наружные щиты, стендеры на тротуарах, транспаранты, вывески, витрины, внешнее оформление магазина) и внутренней (интерьер торгового зала, выкладка и показ товара, рекламные указатели, плакаты, дегустации, теле- и радиотрансляции в торговом зале). В настоящее время создается множество магазинов, под которые выделяется помещения в стороне от магистральных улиц и остановок общественного транспорта, в переулках, в глубине кварталов. Для них, особенно в начальный период работы, важно средствами рекламы привлечь к себе внимание потенциальных покупателей.

Предметом рекламной кампании торговой организации является: доступная цена, скидки, качество, свежесть. Розничной торговле следует сосредоточить свои усилия на рекламе таких мероприятий, как распродажи товаров со скидками, выставки-продажи. Кроме того, необходимо широко оповещать покупателей

о наличии в магазине товаров того или иного ассортимента, о различных удобствах и услугах, предоставляемых в магазине, рекламировать доставку товаров на дом, столы упаковки, справочные бюро, детские комнаты и другие виды услуг. В продовольственных магазинах выставки-продажи могут сопровождаться дегустациями товаров, блюд, приготовленных из рекламируемых продуктов.

При разработке рекламной кампании необходимо учитывать жизненный цикл рекламируемого товара, т.к. его этап первостепенно влияет на ход кампании. Как известно, типичный жизненный цикл товара состоит из четырех основных этапов: этап внедрения товара на рынок, роста, зрелости и упадка.

Этап внедрения на рынок нового товара напрямую зависит от существующей потребности, которая имеет скрытную сущность. Определенный объем рекламной информации преобразует скрытные (латентные) потребности в активные, влияя на которые с помощью маркетинговых стимулов, можно повлиять на решение потребителя о покупке. В данном контексте реклама выполняет роль такого маркетингового стимула и воспроизводит поведение потребителя. При низкой осведомленности потребителей ни цена, ни место продажи не могут выполнить функции такого маркетингового стимула. Рекламная кампания на данном этапе увеличивает число осведомленных покупателей за счет прямой рекламы, которая формирует информационное поле о товаре.

Вводящая реклама позволяет работникам оптовой и розничной торговли подготовиться к поступлению в продажу нового товара, разработать мероприятия по его реализации и дальнейшему рекламированию. На данном этапе жизненного цикла рекламированием должно заниматься прежде всего производственные предприятия (производящие сельскохозяйственную продукцию как сырья и производящие готовые к употреблению продукты питания). Причем предприятие должно не только самостоятельно рекламировать новый товар, адресуясь как к работникам оптовой и розничной торговли и покупателям, но и оказывать помощь в рекламировании этого товара торговле.

Этап роста рынка начинается когда товар пользуется спросом. На этом этапе жизненного цикла товара действие оказывает реклама утверждающая, проводимая одновременно с продажей товара. Коммуникации здесь связаны с формированием предпочтительности у потребителей. На данном этапе бюджет может снизиться, но настолько, чтобы остаться высоким для поддержания конкурентоспособности. Главной задачей рекламной кампании является позиционирование – создание положительного образа товара. Производственное предприятие на этом этапе также принимает участие параллельно или совместно с торговлей. Реклама способствует установлению контактов предприятия с потребителями. Особой формой рекламы является участие в конкурсах демонстрациях, выставках-продажах с дегустациями. Важным средством оптовой закупки-продажи становятся федеральные и региональные оптовые ярмарки, на которых производственные предприятия предлагают к продаже свою продукцию. Производственному предприятию необходимо ярко и наглядно представить свои товары. Необходимо с помощью рекламных средств более четко выделить новые изделия, акцентировать на них внимание, подчеркнуть их свойства.

На стадии зрелости можно выделить три основных этапа: этап «взросления», «стабильной зрелости» и «старения». Замедление темпов роста объемов продаж ведет к увеличению запасов готовой продукции, что приводит к обострению конкуренции. Конкуренты пытаются занять свободные ниши рынка и чаще прибегают к продаже товара по более низким ценам, сочетают рекламу с акциями по стимулированию сбыта. Следовательно, цели и характер рекламной кампании на третьем этапе жизненного цикла изменяются – из позиционной она становится мотивационной, в основе которой лежит реклама и мероприятия по стимулированию сбыта.

Если на первом этапе стимулирование сбыта ориентировалось на совершение потребителями пробной покупки, то на третьем этапе стимулирование сбыта побуждает к совершению повторных покупок. Затраты на рекламу снижаются, а задачей рекламной кампании становится поддержание имеющегося спроса. На третьем и четвертом этапах жизненного цикла товара в формировании рекламной кампании принимают участие и розничные торговые предприятия, сообщая, например, о скидках, распродажах и т.д.

В заключении необходимо отметить, что объединение усилий производственных, оптовых и торговых предприятий для решения основных задач рекламных кампаний способствует увеличению эффективности рекламных мероприятий и создает условия для значительной экономии труда, материальных и денежных средств. Это дает возможность сконцентрировать внимание на рекламировании тех объектов, которые нуждаются в этом в первую очередь, ликвидировать дублирование, улучшить качество рекламных средств. Сотрудничество может быть выражено в совместной подготовке и распространении рекламных средств в соответствии с общим планом мероприятий. Можно привести еще одну форму сотрудничества – кооперирование предприятий производства, оптовой и розничной торговли в проведении централизованных рекламных мероприятий, непосредственно участвующих в производстве и реализации товаров, но также и различных общественных, хозяйственных и культурно-просветительных организаций и учреждений, для которых представляют интерес результаты такой рекламы. Простейшей организационной формой совместной работы в области рекламы является сотрудничество в разработке методических установок о сроках проведения рекламных мероприятий, способах рекламирования товаров, а также рекомендаций по выбору соответствующих средств рекламы.

Все это в итоге позволяет увеличить эффективность рекламной кампании. Рациональные способы формирования рекламной кампании требуют применения наиболее целесообразных форм участия в ней предприятий каждого этапа.

В итоге можно сделать следующие выводы.

1. В современных условиях развития агропродовольственного рынка необходимо укрепление конкурентоспособных позиций, что реализуется путем презентации на рынке товаров посредством рекламных кампаний.
2. На рынке агропродовольственный товар, преобразуясь, проходит несколько этапов, на каждом из которых действуют свои основы формирования рекламной кампании, отличающиеся своей спецификой.
3. Характер рекламной кампании, ее цель и задачи напрямую зависят от жизненного цикла товара.
4. Рациональные способы формирования рекламной кампании заключаются в применении наиболее целесообразных форм участия в ней предприятий каждого этапа с целью повышения эффективности от проводимых мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Катернюк А.В. Современные рекламные технологии: коммерческая реклама. Ростов н/Д: «Феникс», 2001. 320 с.
2. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Шахурин В.Г. Основы рекламы. М.: ИТК «Дашков и К», 2006. 532 с.
3. Пономарева А.М. Рекламная деятельность: организация, планирование, оценка эффективности. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: издательский центр «МарТ». –240 с.

ПОДЕРЯКИН Д.И.

КОНКУРЕНТНО-РЫНОЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАНСФОРМАЦИОННОМУ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Подерякин Д.И., ГОУ ВПО Пятигорский государственный лингвистический университет, аспирант кафедры экономических дисциплин, e-mail: tnsy@mail.ru

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с рыночной трансформацией системы жилищно-коммунального хозяйства страны. Основное внимание уделено организационно-экономическим предпосылкам и социальным аспектам реформы отрасли. В статье представлена характеристика государственной политики в жилищно-коммунальной сфере в условиях административно-плановой экономики, а также состояния данной отрасли к началу рыночных преобразований в стране. Обоснована необходимость внедрения и совершенствования институтов и механизмов развития жилищно-коммунального хозяйства в России на основе конкурентно-рыночных подходов.

Ключевые слова: конкуренция, рынок, жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование, трансформация, эффективность, энергосбережение, регулирование тарифов

Коды классификатора JEL: R 33, R 38

Развитие жилищно-коммунального хозяйства в дореформенный период осуществлялось в форме единого народно-хозяйственного комплекса, планирование и контроль развития которого осуществлялся на основе принимаемых на государственном уровне минимальных стандартов обслуживания населения. Реализация данной политики предусматривала радикально быстрое обеспечение относительно комфортным жильем городского населения.

Решение такой масштабной задачи в достаточно короткие сроки стало возможным благодаря внедрению индустриальных методов типового строительства многоэтажных жилых домов. В свою очередь, возводимые микрорайоны требовали комплексного решения проблемы обеспечения коммунальными ресурсами, для чего были построены крупные инфраструктурные объекты в сферах водо-, электро-, тепло- и газоснабжения населенных пунктов. Основным результатом указанных мероприятий явилось появление значительного количества новых больших и малых городов, а также многократный рост ряда старых городов. Главным же социальным эффектом данной политики явилось решение жилищной проблемы для миллионов семей в городах страны. Так, с 1950 по 1991 годы объем жилищного фонда в стране вырос более, чем 5,6 раза [3, с. 200].

Кроме того, в рамках сложившейся в стране системы управления и эксплуатации жилищного фонда за счет централизованных источников финансирования данный жилищный фонд поддерживался в нормальном состоянии. Наряду с вводом новых жилых домов, в стране регулярно осуществлялся в достаточном объеме капитальный ремонт имеющихся зданий, вплоть до 1985 года. Однако, к 1990 году, с началом перестройки и активными структурными преобразованиями в российской экономике, этот процесс существенно замедлился. Так, в 1991 году объем жилого фонда, в котором был проведен капитальный ремонт, составил менее 45% от уровня 1985 года. В дальнейшем эта тенденция еще более усилилась (так, например, в 2000

году этот показатель составил менее 9%) [3, с. 200], что привело к стремительному ветшанию жилищного фонда и, соответственно, к ухудшению качества жизни населения.

Необходимость решения проблемы капитального ремонта жилого фонда, а также снижения темпов жилищного строительства к началу 90-х годов XX-го столетия поставили перед отраслью задачу выработки новых методов управления отраслью, формирования новых институтов и условий для ее развития, с использованием конкурентно-рыночных подходов, применяемых в остальных отраслях российской экономики.

Вместе с тем, серьезным препятствием на пути эффективного развития данной отрасли является специфика современного жилищного фонда страны. В первую очередь, речь идет о его качестве и технико-экономических характеристиках. В период массового строительства жилья в стране были максимально доступными и дешевыми энергетические ресурсы. Согласно имеющимся данным, 75 % существующего жилищного фонда городов России составляют самые энергозатратные в мире дома из сборного железобетона [4, с.6]. Что касается зданий из других материалов, то, в силу конструктивных особенностей, значительная их часть также характеризуется высоким уровнем энергопотерь.

По оценкам специалистов, «...на теплоснабжение этого жилищного фонда в настоящее время затрачивается не менее 45% энергоресурсов (около 430 млн. т условного топлива), что в 2,3 раза больше, чем расходуются топлива на производство электроэнергии. В холодные зимы потребность в топливе на теплоснабжение возрастает на 10 % и более» [4, с. 5].

В существующем жилищном фонде городов расходы теплоты на отопление 1 м² в 2,5-4,5 раза больше, чем в Швеции и Финляндии, по климатическим условиям близким к европейской части России. Такое положение в отрасли явилось результатом рассмотренной выше политики массового строительства жилья с использованием ресурса дешевой энергии и максимального снижения себестоимости возводимых зданий.

Кроме того, в системе централизованного теплоснабжения, на долю которой приходится 4/5 суммарного отпуска тепла, непроизводительные потери составляют не менее \$5 млрд. в год. В силу аналогичных причин, в системе децентрализованного теплоснабжения, показавшего высокую экономическую эффективность в большей части стран с холодным климатом, непроизводительные потери составляют примерно \$1,7 млрд. в год [4, с. 7].

Устойчивый рост теплопотребления и значительные потери ресурсов в трубопроводах привели к устойчивому дефициту тепловых мощностей в городах и снижению надежности теплоснабжающих систем. Как следствие, дефицит тепловой мощности почти в 190 городах России составляет около 20 % потребности. При этом в холодные зимы указанный дефицит может возрастать в несколько раз.

Сходные проблемы характерны и для системы централизованного горячего и холодного водоснабжения, высокий уровень износа и аварийности оборудования которой привел к тому, что фактическое водопотребление в России, по оценкам специалистов Юсостроя, в 2–3 раза превышает аналогичные показатели зарубежных стран. Кроме того, в системе водоснабжения одной из серьезнейших проблем страны является неудовлетворительное качество питьевой воды, каждая пятая проба которой не отвечает стандартам качества по химическим показателям, и каждая восьмая – по бактериологическим (для сравнения: во Франции и Англии нормам не соответствует примерно 0,01 % проб).

Важным преимуществом функционировавшей в советский период системы ЖКХ являлась ее социальная направленность. Оплата населением услуг отрасли осуществлялась в пределах установленных нормативов. Так, например, размер квартирной платы определялся на основании Постановления ВЦИК и СНК РСФСР “Об оплате жилых помещений в городах и рабочих поселках” от 14.05.28 и Постановления ЦИК и СНК СССР “О жилищной политике” от 04.01.28 по ставке 13,2 коп. за 1 кв. м жилой площади, а в жилых домах с повышенным уровнем благоустройства – 16,5 коп. за 1 кв. м (на 25% выше). Этот тариф оставался постоянным на протяжении более 60 лет и составлял примерно 2%, а с коммунальными услугами – 4% от дохода семьи [1, с. 18].

Необходимо отметить, что затраты на содержание и ремонт государственного жилищного фонда до начала 90-х годов оплачивались гражданами лишь на 1%, а коммунальные услуги – на 8%. Основная же часть расходов на предоставление услуг ЖКХ компенсировалась за счет средств государства. В условиях, когда до 70% расходов отрасли финансировалось за счет бюджетных источников, предприятия ЖКХ имели в своей основе высокзатратный механизм хозяйствования, ориентированный на увеличение расходной части и не способствующий поиску резервов снижения издержек.

Очевидно, в этих условиях не ставился вопрос о повышении качества оказываемых услуг, о возможности их дифференциации в зависимости от потребностей населения. Вся система ЖКХ функционировала как социальная инфраструктура, оказывающая на жизненно важные услуги на уровне, обеспечивающем обеспечение минимальных потребностей населения, в условиях отсутствия альтернативы для потребителя.

С началом рыночных преобразований в российской экономике система планирования, управления, финансирования жилищно-коммунального хозяйства претерпела существенные изменения. Концепция экономической реформы в стране основывалась на принципе, согласно которому модель постсоветской экономики не могла развиваться дальше, а требовала немедленного демонтажа, и в первую очередь, разрушения командно-административной системы управления и распределения. Эта модель радикально-либеральной модернизации с широким использованием монетаристских методов была апробирована в Российской Федерации в 1992–1993 гг.

Трансформационные процессы сопровождались формированием новых рыночных институтов, радикальной сменой отношений собственности, форм организации производства, распределения, обмена, потребления.

Первым мероприятием реформы явилась либерализация цен в 1992 году. По прогнозам правительства, эта акция должна была привести к сравнительно небольшому (в 3 раза) росту цен. Соответственно был установлен индекс повышения зарплаты в бюджетных сферах, пенсий, стипендий и т.п. (70%). Однако, цены выросли более чем в 10-12 раз, что в совокупности с обесцениванием сберегательных вкладов граждан привело к тому, что значительная часть населения оказалась за чертой бедности.

Другой проблемой, с которой столкнулось правительство, явился кризис взаимных неплатежей промышленных предприятий. Уже к 1 июня 1992 г. сумма взаимных долгов в экономике составила около 2 трлн. руб. В результате, не получая денег за производимую и поставляемую продукцию, предприятия страны оказались на грани банкротства. Кроме того, во всех отраслях систематически задерживалась выплата заработной платы.

Выходом из сложившейся ситуации стало предоставление госпредприятиям льготных кредитов Центробанком, что создало, в свою очередь, условия для раскручивания инфляционной спирали. Разрушение административно-плановой системы хозяйствования имело одним из своих результатов кризис неплатежей и банкротство значительного количества хозяйствующих субъектов, а также многократный рост цен на основные товары и услуги, снижение уровня жизни населения.

Кроме того, в условиях перехода на рыночные принципы функционирования, бюджетно-финансового кризиса в российской экономике расходы государства на отрасль жилищно-коммунального хозяйства не могли быть сохранены на прежнем уровне. К началу 90-х годов XX-го столетия система управления жилищным фондом страны, возведенным по технологиям массового строительства, рассчитанным на эксплуатацию в условиях низкой стоимости коммунальных ресурсов и эксплуатационных расходов, большая часть которых возмещалась за счет бюджетных источников, с началом рыночных преобразований в российской экономике и снижения государственной поддержки оказалась источником социальных и экономических негативных эффектов.

Острая нехватка бюджетных ресурсов для развития отрасли актуализировала проблему поиска новых источников финансирования. Кроме того, разрушение административно-командной системы, являвшейся основой функционирования жилищно-коммунального хозяйства, формирование новых рыночных структур в российской экономике обусловили необходимость разработки новой концепции развития отрасли, основой для разработки которой явился принятый в 1992 году Федеральный Закон «Об основах федеральной жилищной политики» [2] определивший основные цели жилищной политики в стране в переходный экономический период.

Закон установил, что основными целями федеральной жилищной политики являются: обеспечение социальных гарантий в области жилищных прав граждан; развитие частной собственности, обеспечение защиты прав предпринимателей и собственников в жилищной сфере; развитие конкуренции в строительстве, содержании и ремонте жилищного фонда, производстве строительных материалов, изделий и предметов домоустройства.

Переход на рыночные отношения в жилищной сфере был связан с изменением условий финансирования жилищно-коммунальных услуг для населения, с постепенным сокращением уровня бюджетного дотирования жилищно-коммунального хозяйства. В статье 15 закона были определены порядок поэтапного перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг и необходимые меры адресной социальной защиты малообеспеченных семей по оплате жилищно-коммунальных услуг. Эта статья неоднократно становилась предметом политических компромиссов в ходе реформы.

На этом этапе были определены следующие цели жилищной реформы:

1. Решение проблемы обеспечения граждан жильем. Прежде всего, должен был измениться принцип обеспечения граждан жилыми помещениями – от преимущественного распределения жилья, построенного за счет капитальных государственных вложений, к преимущественному его строительству (приобретению) за счет средств граждан при сохранении льгот для социально слабозащищенных групп населения.
2. Изменение условий и порядка оплаты жилья и коммунальных услуг. Основной принцип, заложенный в законе, – размер оплаты за жилье и коммунальные услуги должен обеспечивать возмещение издержек на содержание и ремонт жилья, а также на коммунальные услуги при адресной социальной защите бедных семей.
3. Развитие рыночных, конкурентных подходов для улучшения содержания и сохранности жилищного фонда.

Именно конкурентно-рыночный подход являлся (и является в настоящее время) основой для выработки последующих нормативно-правовых и законодательных актов, регулирующих трансформационные процессы в рассматриваемой отрасли.

Проблематика реформы жилищно-коммунального хозяйства является актуальной не только для России. Многие страны проводят или уже провели рыночные преобразования в данной сфере. При этом конкурентно-рыночные принципы функционирования отрасли в большей части государств не подразумевают обязательную приватизацию хозяйствующих субъектов отрасли. Как показал проведенный анализ, на первое место здесь выходят задачи обеспечения стабильности деятельности жилищно-коммунальных пред-

приятый, обеспечения высокого качества оказываемых ими услуг, а также сохранение контролирующей роли государства в рассматриваемой сфере. При этом сроки реформы, как правило, имеют достаточно длительное измерение (10–15 лет), а социальная защита населения – одно из приоритетных направлений.

Рассмотренные целевые установки реализуются и в программах реформирования ЖКХ России. Однако, итоги их реализации во многом не совпадают с ожидаемыми результатами, что привело к возникновению значительного количества негативных социальных и экономических процессов в жилищно-коммунальном хозяйстве. Можно предположить, что такая ситуация стала возможной вследствие некорректно сформулированных задач и (или) механизмов их реализации в достижении поставленных целей реформирования системы ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государство и малоимущие: на чем основывается социальная помощь. Человек и труд. 2002. № 1.
2. Закон Российской Федерации от 24 декабря 1992 г. № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики».
3. Российский статистический ежегодник: Стат.сб./Госкомстат России. М., 2001.
4. Уточненная концепция реформирования жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Проект. / Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы». 2003. №9.

БАХТЕЕВ А.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СОБЛЮДЕНИЯ БАЗОВЫХ ПРИНЦИПОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Бахтеев А.В., ГОУ ВПО Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
e-mail: a_bakhteev@mail.ru*

В статье рассматриваются проблемы применения базовых принципов в аудиторской деятельности на современном этапе. Автором предлагается методика оценки соблюдения принципов на основе их матричной классификации.

Ключевые слова: аудит; аудиторская деятельность; принципы аудиторской деятельности

Коды классификатора JEL: M 42

Следование основным принципам в профессиональной деятельности – необходимое условие, обеспечивающее достаточные гарантии качества продукта такой деятельности для пользователей ее результатами и для общества в целом. Современные реалии развития макроэкономических тенденций подтверждают важность соблюдения профессиональных принципов и в аудиторской деятельности. Кроме того, трудно переоценить роль профессиональных принципов в развитии теории и методологии аудита. Они существуют наряду с постулатами¹, базируются на них и являются, по сути, их практической интерпретацией. Это означает, что в отличие от постулатов, являющихся базовыми положениями теории аудита, принципы являются не только элементами теории, но и лежат в основе самого процесса аудита и образуют его методическую основу. Вопрос соблюдения профессиональных принципов в аудиторской деятельности ставится во главу угла основных нормативных документов, регламентирующих правила работы и поведения аудиторов, как в международном и национальном масштабах, так и на микроэкономическом уровне². Причем именно на микроэкономическом уровне реализуются общие положения международных и национальных нормативных документов. В соблюдении этих принципов заинтересованы как профессиональные участники рынка аудиторских услуг, так и пользователи результатами деятельности аудиторов. Мотивационный механизм обеспечения соблюдения профессиональных принципов аудиторами реализуется посредством системы внешнего и внутреннего контроля качества аудиторской деятельности.

В настоящее время, также как и в период после корпоративных скандалов³, проблема контроля за соблюдением принципов аудиторской деятельности по-прежнему остается одной из важнейших. Именно на повышение эффективности контроля за соблюдением профессиональных принципов аудиторами общественно значимых компаний, защиту интересов собственников, направленно действие таких нормативных актов как

¹ Постулаты аудита сформулированы Р Маутцем Х Шарафом в 1961 году, впоследствии дополнены Дж.Робертсоном и Т.Лимпергом. Прим. автора

² В данном случае имеется в виду механизм нормативно-организационного обеспечения применения принципов аудиторской деятельности в рамках отдельно взятой институциональной единицы, являющейся участником рынка аудиторских услуг, будь то аудиторская компания, индивидуальный аудитор или компания – пользователь результатами профессиональной деятельности аудиторов. Прим. автора.

³ Имеются в виду банкротства таких общественно значимых компаний как например «Enron», произошедшее в 2001 году, связываемое с именем ее официального аудитора «Arthur Andersen». Прим. автора

Восьмая директива ЕС [1], Закон Сарбейнса-Оксли [5]. С этой же целью в нашей стране принята новая редакция Кодекса этики аудиторов России, где усовершенствован ранее существовавший перечень профессиональных принципов аудита и организационно-поведенческий механизм их реализации в практической деятельности. Однако в перечисленных нормативных документах профессиональные принципы рассматриваются преимущественно применительно к основному виду деятельности – аудиту. Механизму соблюдения этих принципов при оказании других видов услуг аудиторского и неаудиторского характера внимания на наш взгляд уделяется недостаточно. Аналогичным образом дело обстоит в учебной и научно-исследовательской литературе, касающейся этого вопроса. Следствием такого состояния вещей является отсутствие единого подхода к классификации и систематизации принципов аудиторской деятельности как целостного вида профессиональной деятельности, осуществляемого квалифицированными специалистами – аудиторами.

Предлагаемая в данной статье классификация принципов аудиторской деятельности ставит своей целью:

- 1) выработку унифицированного подхода к классификации принципов аудита и сопутствующих аудиту услуг;
- 2) выделение признаков классификации принципов аудиторской деятельности;
- 3) выработку методических основ определения степени соблюдения принципов аудиторской деятельности при выполнении конкретных заданий.

В нормативных документах и практике понятия «аудит» и «аудиторская деятельность» не являются эквивалентными. Как известно, понятие «аудиторская деятельность» кроме услуг, связанных с выражением мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности включает в себя весь спектр услуг аудиторского и неаудиторского характера, которые имеют право оказывать профессиональные участники рынка аудиторских услуг. Отечественным законодательством они определяются как сопутствующие аудиту услуги.

В связи с вышеизложенным, по нашему мнению, первым признаком классификации принципов является вид аудиторской деятельности.

По этому признаку принципы аудиторской деятельности можно разделить на две группы:

1. Принципы, относящиеся непосредственно к аудиту;
2. Принципы, относящиеся к сопутствующим аудиту услугам.

Вторым признаком классификации является содержание принципов аудиторской деятельности. По этому признаку принципы аудиторской деятельности могут быть разделены на:

1. Этические;
2. Технические.

Этические принципы, сформулированные в концептуальных основах таких нормативных документов как Международные и национальные (в том числе Федеральные [4]) стандарты аудита практически полностью дублируют принципы, приведенные в кодексах, регламентирующих этические нормы поведения, обязательные для исполнения профессиональными участниками рынка аудиторских услуг. По этой причине они получили такое название в нашей классификации. Существует точка зрения, в соответствии с которой перечень принципов аудиторской деятельности не может быть ограничен только этическими [3, с. 51]. О принципах названных в нашей классификации техническими, также упоминается в стандартах аудита. Технические принципы не относятся по своему содержанию к вопросам этики, однако играют не менее важную роль в теории и практике аудиторской деятельности. Эта группа принципов регламентирует методологические и методические аспекты осуществления аудиторской деятельности. В нормативных документах, регламентирующих аудиторскую деятельность, не все эти правила удостоены статуса принципов, однако, по нашему мнению, они вполне имеют на это право.

Проведенная таким образом матричная классификация принципов аудиторской деятельности наглядно представлена в таблице 1.

Таблица 1

Матричная классификация принципов аудиторской деятельности

Принципы аудиторской деятельности	Этические принципы	Технические принципы
Принципы, относящиеся к аудиту	Независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность и добросовестность, конфиденциальность, профессиональное поведение, следование техническим стандартам	Существенность; уверенность; разграничение ответственности; доказательность; документирование; выборочность; понимание деятельности; контроль качества; профессиональный скептицизм; стандартизация
Принципы, относящиеся к сопутствующим аудиту услугам	Совпадают с этическими принципами аудита, перечень и степень соблюдения зависит от содержания конкретной услуги	Как правило, совпадают с техническими принципами аудита, но в зависимости от характера и содержания оказываемой услуги перечень может быть расширен или сужен

Аудит – основной вид деятельности аудиторов. Главная его особенность – важность для общества, находящая свое отражение в категории «общественные интересы», рассматриваемой в ключевых документах, национального и международного масштаба. В связи с этим процесс оказания этого вида профессиональных услуг аудиторов жестко регламентирован международными, национальными и локальными нормативными актами аудиторских компаний и профессиональных объединений аудиторов. Поэтому осуществление деятельности по оказанию услуг, связанных с проведением аудита бухгалтерской отчетности, налагает на аудитора обязанность придерживаться наибольшего количества этических и технических принципов. В других случаях аудитор может не придерживаться или придерживаться в меньшей степени одного или целого ряда принципов в зависимости от вида оказываемых профессиональных услуг. Степень, в которой аудиторы должны придерживаться того или иного принципа при оказании профессиональных услуг назовем степенью соблюдения принципа.

Как известно, специфика системы нормативного регулирования аудиторской деятельности состоит в том, что в ее состав входят не только нормативные акты, утвержденные государственными органами. Основу этой системы образуют нормативные документы, принимаемые профессиональными объединениями аудиторов и аудиторских компаний. Именно эти сообщества, определяют для своих членов технические и этические требования, обязательные для исполнения. Поэтому аудиторы должны добиваться соблюдения основополагающих принципов аудиторской деятельности как в разрезе законодательных требований, так и с точки зрения требований этики, которая обязывает их анализировать любые обстоятельства, создающие угрозу их нарушения. Как можно убедиться (таблица 2), этические требования, сформулированные в российском этическом законодательстве по аудиторской деятельности [2], несколько отличаются от перечисленных в профессиональных стандартах¹, однако это отличие не носит принципиального характера.

Таблица 2.

Сравнительная таблица этических принципов аудита

МСА 200	ФПСАД №1	Кодекс этики 2007 года
Независимость	Независимость	
Порядочность	Честность	Честность
Объективность	Объективность	Объективность
Профессиональная компетентность и должная тщательность	Профессиональная компетентность и добросовестность	Профессиональная компетентность и должная тщательность
Конфиденциальность	Конфиденциальность	Конфиденциальность
Профессиональное поведение	Профессиональное поведение	Профессиональность поведения
Следование техническим стандартам		

Определять степень соблюдения этических принципов в процессе оказания конкретной аудиторской и сопутствующей аудиту услуги нами предлагается с помощью некоторой шкалы значений. Для этого рассмотрим содержание этических принципов более подробно.

Независимость – это отсутствие у аудитора заинтересованности в делах проверяемого экономического субъекта, превышающей отношения по договору на осуществление аудиторских услуг, а также какой-либо зависимости от третьих лиц, влияющей на беспристрастность его суждения относительно достоверности аудируемой отчетности. Требования к аудитору в части обеспечения независимости и критерии того, что аудитор не является зависимым, регламентируются как нормативными правовыми актами (законы, профессиональные стандарты), так и нормативными документами профессионального характера, этической направленности. Первая группа документов определяет формальные признаки, наличие которых может повлиять на нейтральность отношения аудитора к аудируемому лицу. Этические нормы, изложенные в Кодексах этики требуют от аудитора честно дать себе ответ на вопрос, действительно ли он беспристрастен и нейтрален к организации, достоверность чьей отчетности ему предстоит проверять. Подход к соблюдению этических принципов аудита представляется более завершенным в новой редакции Кодекса этики аудиторов России. Отличительной особенностью этого подхода является то, что в перечне принципов, которых должен придерживаться аудитор при оказании профессиональных услуг, нет принципа независимости. Согласно логике Кодекса этики, следование перечисленным в нем принципам и применение их в поведенческой модели аудитора является достаточным условием независимости аудитора. По степени соблюдения принципа независимости в процессе оказания аудиторских и сопутствующих аудиту услуг можно выделить три уровня независимости:

- полная независимость – степень независимости которой должен достигнуть аудитор при оказании услуг, по итогам которых он должен выразить профессиональное суждение (например, аудит или обзор финансовой (бухгалтерской) отчетности);
- частичная потеря независимости – степень зависимости, в которой может находиться аудитор по отношению к своему клиенту при оказании отдельных сопутствующих аудиту услуг. В сложившейся ситуации аудитор самостоятельно определяет, являются ли факторы, ограничивающие степень его

¹ Международный стандарт аудита МСА 200 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской отчетности)» и одноименный Федеральный стандарт аудиторской деятельности РФ №1

независимости от клиента настолько существенными, что он не имеет права приниматься за выполнение задания, связанного с выражением уверенности. При этом допускается оказание такому клиенту ряда услуг, выполнение которых не требует нейтральности аудитора ;

- потеря независимости – ситуация, когда аудитор является зависимым от клиента. В этом случае оцененная угроза независимости настолько велика, что аудитор не может браться за выполнение задания, связанного с выражением уверенности, однако сохраняется возможность оказания клиенту других услуг аудиторского и неаудиторского характера, не связанных с такой обязанностью.

Соблюдаемость остальных этических принципов должна быть оценена аудитором для определения степени его независимости в конкретной ситуации, так как потеря независимости аудитора, как правило, связана с обстоятельствами, возникновение которых делает невозможным соблюдение им других этических принципов: честность, объективность, конфиденциальность и т.д.

Честность – это обязательная приверженность аудитора профессиональному долгу и следование общим нормам морали. Оценка степени соблюдаемости данного принципа проводится в разрезе выполнения следующих условий:

- открытость действий в профессиональных и деловых отношениях;
- честное ведение дел и правдивость;
- правдивое изложение фактов несоответствия отчетности принципам ее подготовки;
- адекватная оценка возможности принятия потенциального клиента;
- приложение разумного оптимума усилий для получения свидетельств достоверности или недостоверности аудируемой отчетности.

Степень соблюдаемости честности и других этических принципов в зависимости от выполнения или невыполнения различных условий, правил и критериев по нашему мнению должна оцениваться по двузначной шкале:

1. принцип соблюдается;
2. принцип не соблюдается.

Практическое применение предлагаемой методики оценки степени соблюдаемости этических принципов в отношении каждого из этических принципов базируется на определении тех условий, критериев и правил, которые обуславливают соблюдение или не соблюдения принципа.

Объективность является качественной характеристикой, применяемой в отношении суждения аудитора. Для оценки степени соблюдаемости этого принципа могут быть использованы следующие критерии:

- предвзятость или наличие конфликта интересов;
- прогноз возможных ситуаций, в которых может оказаться аудитор;
- отношения, которые поддерживает аудитор.

Соблюдение этих обстоятельств анализируется с точки зрения их влияния на непредвзятость и нейтральность аудитора.

Профессиональная компетентность. Критериями, позволяющими оценить степени соблюдаемости данного принципа, являются:

- достижение профессиональной компетенции;
- поддержание профессиональной компетентности;
- оценка профессиональной компетентности применительно к условиям конкретного задания;
- адекватность процедур должностного квалификационного отбора;
- эффективность процедур внутреннего контроля результатов выполнения задания.

Добросовестность или должная тщательность подразумевают усердное выполнение условий договоренности аудитора с клиентом. Критериями оценки степени соблюдаемости принципа являются должная внимательность, тщательность, необходимая быстрота, прилежание и надлежащее использование своих навыков и знаний как аудиторской организации в целом, так и каждого сотрудника в отдельности.

Конфиденциальность. Обеспечение конфиденциальности информации, которая становится известной аудитору в процессе оказания профессиональных услуг – одно из самых важных условий аудиторской деятельности. Выполнение этого принципа может быть оценено по следующим критериям:

- обеспечение сохранности и нераспространения сведений, полученных от клиента в процессе оказания услуг
- неразглашение информации без согласия исполнительного органа клиента;
- соблюдение конфиденциальности в отношении информации, полученной от работодателей, партнеров, и потенциальных клиентов, как в процессе оказания аудиторских услуг, так и вне профессиональной среды
- оценка потенциального ущерба, наносимого интересам сторон в случае если решение о раскрытии конфиденциальной информации принято аудитором.

Профессиональное поведение. В процессе осуществления своей деятельности аудитор всегда учитывает интересы общества, находится на страже которых требуют от него нормы профессиональной этики. Степень соблюдаемости этого принципа может быть оценена по следующим параметрам:

- линия поведения, способствующая поддержанию репутации профессии;
- соблюдение требований законодательства и избежание действий, которые могут дискредитировать аудитора;
- действия, преувеличивающие профессиональный уровень аудитора как вообще, так и по отношению к другим аудиторам.

По итогам определения степени соблюдаемости каждого из рассмотренных этических принципов выносится итоговая оценка степени, в которой соблюдается принцип независимости при заданной совокупности условий. Для достижения этой цели наиболее простым и приемлемым по нашему мнению являются экспертные методы, позволяющие оценить вклад соблюдения каждого этического принципа в соблюдаемость принципа независимости.

Таким образом, мы имеем дело с интегрированной оценкой следования принципу независимости, сущность которой заключается в определении влияния степени соблюдаемости каждого отдельно взятого принципа на угрозу несоблюдения принципа независимости в целом.

Принцип следования техническим стандартам не находит отражения в отечественном законодательстве по аудиту. Однако применительно к предлагаемой классификации принципов аудиторской деятельности он является связующим звеном между этическими и техническими принципами. Ведь все без исключения технические принципы описаны в стандартах аудиторской деятельности. В Федеральных и международных стандартах аудита содержится требование соблюдать определенный алгоритм при оказании профессиональных услуг. Данный алгоритм основывается на ряде принципов, которые мы обозначили как технические. Они и образуют вторую группу принципов аудиторской деятельности. К техническим принципам аудиторской деятельности относятся: существенность; уверенность; разграничение ответственности; доказательность; документирование; выборочность; понимание деятельности; контроль качества; профессиональный скептицизм; стандартизация (унифицированность).

Степень соблюдаемости всех этих принципов также может быть оценен как минимум по двузначной шкале: соблюдается или не соблюдается. В отдельных случаях шкала может иметь большее количество значений.

Принцип существенности определяет качество информации, делающее ее способной влиять на решения пользователей бухгалтерской отчетности. В аудите принцип существенности используется в качестве критерия, при помощи которого определяется вся ли существенная информация о деятельности экономического субъекта включена в его отчетность и вся ли информация о деятельности экономического субъекта, включенная в бухгалтерскую отчетность является существенной.

Уверенность – принцип, характеризующий общий подход к процессу проведения аудита и оказания сопутствующих аудиту услуг. Можно выделить три оценки степени соблюдаемости данного принципа применительно к его практической интерпретации:

- разумная уверенность. Причиной существования разумной уверенности являются ограничения, присущие аудиту;
- ограниченная уверенность. Эта степень уверенности ниже, чем в предыдущей оценке. Она должна быть достигнута аудитором при оказании услуг, предполагающих выражение профессионального суждения, но предполагающих проведение меньшего объема процедур, по сравнению с аудитом (например обзорная проверка);
- отсутствие уверенности. Имеет место при оказании услуг аудиторского и неаудиторского характера, не предполагающих выражение профессионального суждения.

Разграничение ответственности – принцип, необходимый для определения перечня прав и обязанностей, возникающих в процессе оказания аудиторских услуг. Согласно данному принципу аудитор несет ответственность за выполнение своей обязанности, вытекающей из содержания договоренности об оказании аудиторских услуг, которая состоит в выражении мнения о достоверности проаудированной отчетности. Ответственность за подготовку бухгалтерской отчетности и достоверность содержащейся в ней информации несет руководство аудируемого лица. Мера ответственности руководства клиента не меняется даже в том случае, если проведен аудит этой отчетности.

Принцип доказательности определяет методическую составляющую процедуры аудита, сущность которой заключается, как уже говорилось выше, в накоплении и оценке полученных доказательств с целью формирования мнения относительно степени достоверности аудируемой отчетности.

Принципом документирования определяется материализация результатов аудита. Это обусловлено спецификой любой деятельности, связанной с оказанием услуг, которые неотделимы от времени и места их оказания и их непосредственного исполнителя. С точки зрения аудиторской практики данный принцип является обязательным, однако, при выполнении отдельных видов заданий от него можно частично отступать. Принципом, непосредственно связанным с принципом документирования является принцип стандартизации. Степень соблюдаемости данного принципа может быть определена посредством осуществления контроля за наличием необходимых стандартных форм, посредством которых отражаются результаты выполнения того или иного задания.

Принцип контроля качества определяет еще одну методическую составляющую аудита. Пользователей результатами деятельности аудиторов должны быть уверены, что оказываемые услуги соответствуют критериям качества, определенным профессиональными стандартами аудиторской деятельности.

Принцип выборочности определяет подход аудитора к процедурам проведения проверки. В связи с ограниченностью временных и денежных ресурсов выборочный метод – один из основных приемов, применяемых аудитором. В качестве оценок степени соблюдаемости данного принципа по нашему мнению могут использоваться: сплошное исследование, выборочное исследование, отсутствие процедур по существу (например, оценка системы внутреннего контроля при проведении обзорных проверок).

На достижение понимания деятельности аудируемого лица направлены действия аудитора в течение всей проверки.

Еще одним техническим принципом аудита является профессиональный скептицизм. Этим принципом аудитор руководствуется на всех стадиях аудиторской проверки. Ему всегда следует принимать во внимание, что независимо от его осведомленности могут существовать обстоятельства, которые могут стать причиной искажения аудируемой отчетности.

Критериями для оценки степени соблюдения принципа могут быть, например:

- оценка убедительности полученных в процессе аудита свидетельств и наличия противоречий;
- рассмотрение подозрительных обстоятельств;
- баланс посылок о бесчестности и безоговорочной честности руководства клиента.

Степень соблюдения технических принципов аудиторской деятельности может быть определен в соответствии с алгоритмом аналогичным приведенному применительно к этическим принципам.

Рассмотрение и анализ степени выполнимости принципов аудиторской деятельности в разрезе предложенной классификации с точки зрения необходимости их применения при выполнении конкретного аудиторского задания позволит по нашему мнению унифицировать подходы к определению соответствия деятельности аудитора профессиональным принципам, а также степени готовности аудитора к выполнению конкретного задания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Восьмая директива Совета министров ЕС от 10 апреля 1984 г. № 84/253 «О порядке утверждения лиц для проведения обязательного аудита финансовой отчетности в странах - членах ЕС». ОJ 1984, L 126.
2. Кодекс этики аудиторов России одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ 31 мая 2007 года
3. Миронова О.А., Азарская М.А. Аудит: теория и методология: Учеб. Пособие. 2-е издание, исправленное. М.: Омега-Л. 2006. 176 с.
4. Постановление Правительства РФ № 696 от 23.09.2002 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»
5. An Act of Senate and House of Representatives of the USA «To protect investors by improving the accuracy and reliability of corporate disclosures made pursuant to the securities laws, and for other purposes» at 23.01.2002

ДОЛЖЕНКО А.И.

ЗАДАЧА ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ СЕРВИС-ОРИЕНТИРОВАННОЙ АРХИТЕКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Долженко А.И., РГЭУ «РИНХ», кафедра ЭИиАУ, профессор кафедры экономической информатики и автоматизации управления, к.т.н., доцент, e-mail: doljenkoalex@gmail.com

Рассматривается постановка и метод решения задачи выбора эффективной сервис-ориентированной архитектуры экономической информационной системы в условиях неопределенности. В статье предложена модификация постановки задачи о назначениях для случая нечеткой информации с использованием нечетких множеств. Потребительское качество информационных сервисов, необходимых для обслуживания бизнес-процессов, учитывается функций принадлежности бинарного нечеткого множества. В качестве критерия эффективного назначения каждому бизнес-процессу информационного сервиса предложено использовать проекцию нечеткого отношения.

Ключевые слова: *экономическая информационная система; сервис-ориентированная архитектура; бизнес-процесс; информационный сервис; web-сервис; нечеткое множество*

Коды классификатора JEL: O 31, O 32

При создании современных экономических информационных систем (ЭИС) все чаще используют сервис-ориентированную архитектуру (service-oriented architecture – SOA) [3]. С точки зрения разработчиков экономических информационных систем сервис-ориентированная архитектура – это компонентная модель, в которой разные функциональные единицы приложений, называемые информационными сервисами (ИТ-сервисами), взаимодействуют по сети посредством интерфейсов [2]. При этом все функции приложений должны быть определены как ИТ-сервисы. В качестве ИТ-сервиса может выступать как целое приложение, так и отдельные его функциональные модули. ИТ-сервисами могут быть прикладные функции, реализующие определенную бизнес-логику, бизнес-транзакции, состоящие из нескольких функций более низкого уровня, и системные функции, отражающие специфику различных операционных платформ. Как правило, в экономической информационной системе корпоративные бизнес-процессы поддерживаются ИТ-сервисами, реализованными в виде Web-сервисов.

При проектировании ЭИС с использованием концепции SOA при выборе Web-сервиса используется реестр сервисов (репозиторий), который должен содержать исчерпывающую информацию об их функциональности и интерфейсах. Следует отметить, что в настоящее время не существуют общие требования к содержанию реестра. Это вносит неопределенность в процесс выбора оптимального (эффективного) ИТ-сервиса для конкретного бизнес-процесса, при выполнении ограничений на согласованные уровни обслуживания данного бизнес-процесса. Как отмечается в [2] понятие «лучший» и «выгодный» применительно к Web-сервисам являются весьма размытыми, не всегда очевидными. Это обосновывает целесообразность построения модели выбора эффективной сервис-ориентированной архитектуры ЭИС на базе теории нечетких множеств [1].

Постановка задачи. Предметная область описывается множеством бизнес-процессов экономического объекта:

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n\},$$

где $x_i, i = \overline{1, n}$ – бизнес-процессы.

Для разработчика ЭИС доступны множество ИТ-сервисов:

$$Y = \{y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m\},$$

где $y_j, j = \overline{1, m}$ – Web-сервис, предназначенные для обслуживания бизнес-процесса.

Возможность предоставления x_i -му бизнес-процессу y_j -го информационного сервиса с заданным уровнем обслуживания будем формализовать в виде нечеткого множества B , которое определяется на декартовом произведении множеств X и Y , т.е. $X \times Y = \{(x, y): x \in X, y \in Y\}$.

Если базовое множество определено на интервале $[0, 1]$, то нечеткое множество B задается следующим образом: $\forall (x, y) \in X \times Y$ задана функция принадлежности $\mu_B(x, y) \in [0, 1]$.

Интерпретацией функции принадлежности $\mu_B(x_i, y_j)$ является субъективная мера того, насколько потребительское качество информационного сервиса y_j соответствует требованиям об уровне обслуживания для бизнес-процесса x_i .

Нечеткое множество B может быть представлено аналитически и в матричном виде.

Аналитически нечеткое множество B задается в следующем виде:

$$B = \{\mu_B(x, y) / (x, y)\}, \text{ где } x \in X, y \in Y.$$

Матричная форма записи нечеткого множества B :

$$B = \begin{pmatrix} \mu_B(x_1, y_1) & \mu_B(x_1, y_2) & \dots & \mu_B(x_1, y_m) \\ \mu_B(x_2, y_1) & \mu_B(x_2, y_2) & \dots & \mu_B(x_2, y_m) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \mu_B(x_n, y_1) & \mu_B(x_n, y_2) & \dots & \mu_B(x_n, y_m) \end{pmatrix}.$$

Каждый бизнес-процесс экономической информационной системы может поддерживаться одним или несколькими информационными сервисами из $y_j, j = \overline{1, m}$, но один и тот же ИТ-сервис не может поддерживать несколько бизнес-процессов, то есть для любых пар $(x_{i1} \rightarrow y_{j1})$ и $(x_{i2} \rightarrow y_{j2})$ реализация поддержки бизнес-процессов информационными сервисами должна соответствовать следующим условиям:

- если $x_{i1} = x_{i2}$, то $(y_{j1} \neq y_{j2}) \vee (y_{j1} = y_{j2})$;
- если $x_{i1} \neq x_{i2}$, то $y_{j1} \neq y_{j2}$.

Корректность выполнения этих условий должна проверяться при построении нечеткого множества B . Для матрицы B это означает, что в каждом столбце только одно значение функции принадлежности $\mu_B(x_i, y_j)$ может быть больше 0.

Как правило, в задаче выбора ИТ-сервиса y_j для бизнес-процесса x_i количество ИТ-сервисов должно быть больше количества бизнес-процессов ($m > n$), в противном случае задача становится тривиальной.

При назначении бизнес-процессу x_i ИТ-сервиса y_j необходимо учитывать ограничения на потребительское качества последнего, которое определяется допустимыми уровнями обслуживания. Такое ограничение сформируем в виде подмножества Δ -уровня нечеткого множества B . Введем подмножество Δ -уровня, где Δ представляет собой следующий вектор:

$$\Delta = \{\delta_1, \delta_2, \dots, \delta_i, \dots, \delta_n\} \text{ или } \Delta = \{\delta_i\}, \delta_i \in [0, 1] \quad i = \overline{1, n},$$

Подмножество Δ -уровня B_Δ нечеткого множества B определим следующим образом:

$$B_\Delta = \{x_i \in X, y_j \in Y, : \forall j (\mu(x_i, y_j) \geq \delta_i, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m})\}.$$

Уровни $\delta_i, i = \overline{1, n}$ задают минимальное значение уверенности, что для бизнес-процесса x_i требования к потребительскому качеству в части уровней обслуживания информационным сервисом выполняются.

В качестве критерия эффективного назначения каждому бизнес-процессу x_i , $i = \overline{1, n}$ информационного сервиса y_j , $j = \overline{1, m}$, при условии когда перед командой разработчиков ставится задача выбора наиболее эффективных ИТ-сервисов из доступных, будем использовать проекцию $B_X^{\max}$ бинарного нечеткого отношения B_Δ , которая имеет следующую функцию принадлежности:

$$\mu_{B_X^{\max}}(x) = \sup_Y \mu_{B_\Delta}(x, y) \quad (1)$$

Если перед командой разработчиков ставится задача выбора ИТ-сервисов минимально достаточных для обеспечения согласованных уровней обслуживания бизнес-процессов для проектируемой ЭИС, то будем использовать проекцию $B_X^{\min}$ модифицированного B^M бинарного нечеткого отношения B_Δ , которая имеет следующую функцию принадлежности:

(2)

Для корректного выполнения операции на B_Δ необходимо модифицировать матрицу B_Δ бинарного нечеткого отношения путем исключения влияния нулевых значений функции принадлежности $\mu_{B_\Delta}(x_i, y_j)$. Формирование модифицированной матрицы B^M на основе B_Δ проведем по следующей формуле:

$$\mu_{B^M}(x_i, y_j) = \begin{cases} \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) & \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) > 0; \\ 1, & \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) = 0. \end{cases}$$

Матрица B^M не описывает какое-либо нечеткое множество и введена искусственно для корректного выполнения операции *inf*.

Таким образом, задача выбора эффективной сервис-ориентированной архитектуры экономической информационно-системы сводится к задаче о назначении для каждого бизнес-процесса x_i наиболее эффективного информационного сервиса y_j из числа доступных разработчику $Y = \{y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m\}$. Следует отметить, что нами предложена модификация постановки задачи о назначениях [4] для случая нечеткой информации, то есть с использованием нечетких множеств.

Алгоритм выбора эффективной сервис-ориентированной архитектуры ЭИС. Алгоритм формирования эффективной сервис-ориентированной архитектуры для нечеткой модели сводится к следующему.

Шаг 1. Сформировать множество бизнес-процессов X предметной области.

Шаг 2. На основе обзора данных репозитория определить множество доступных информационных сервисов Y .

Шаг 3. Предложить эксперту (экспертам) выразить мнение относительно того насколько эффективно x_i -ый бизнес-процесс может поддерживаться y_j -м информационным сервисом. Мнение эксперта фиксируется в виде матрицы нечеткого множества B .

Шаг 4. В соответствии с допустимыми уровнями обслуживания бизнес-процессов X информационной системы сформировать вектор Δ -уровня.

Шаг 5. Построить подмножество Δ -уровня нечеткого множества B в виде матрицы B_Δ .

Шаг 6. Используя критерий эффективности (1) или (2) определить проекцию или () и наиболее эффективную реализацию для бизнес-процесса x_i информационным сервисом y_j ($x_i \rightarrow y_j$), которая

задается матрицей B_Δ^Φ . Матриц нечеткого множества B_Δ^Φ формируется по следующему правилу:

$$\mu_{B_\Delta^\Phi}(x_i, y_j) = \begin{cases} \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) & \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) = \mu_{B_X}(x_i) \\ 0, & \mu_{B_\Delta}(x_i, y_j) \neq \mu_{B_X}(x_i) \end{cases}$$

Ненулевые элементы матрицы определяют назначение x_i -му бизнес-процессу y_j -го информационного сервиса ($x_i \rightarrow y_j$), степень уверенности в обеспечении заданного уровня обслуживания для которого характеризуется значением функции принадлежности $\mu_{B_\Delta}(x_i, y_j)$.

Пример использования нечеткой модели. *Описание задачи.* Проектируется информационная система инвестиционной компании, осуществляющая свою деятельность на рынке ценных бумаг. Для инвестиционной компании при проведении внутреннего учета сделок на рынке ценных бумаг критически важными являются следующие бизнес-процессы (для иллюстративного примера выбран ограниченный круг функциональности внутреннего учета инвестиционной компании): учет клиентов, учет поручений клиентов, учет сделок клиентов.

Для разработчиков ЭИС доступными являются пять ИТ-сервисов, которые могут обеспечить автоматизацию бизнес-процессов инвестиционной компании. При этом для конкретного бизнес-процесса могут быть использованы один или более информационных сервисов. Перед командой разработчиков информационной системы стоит задача выбора наиболее эффективного назначения, обеспечивающего заданное потребительское качество в соответствии с требуемыми уровнями обслуживания, для каждого бизнес-процесса информационного сервиса.

Разработка нечеткой модели. Для моделируемой предметной области определим множество бизнес-процессов:

$$X = \{x_1, x_2, x_3\},$$

где x_1 – бизнес-процесс «Учет клиентов»; x_2 – бизнес-процесс «Учет поручений клиентов»; x_3 – бизнес-процесс «Учет сделок клиентов».

Множество информационных сервисов, доступных команде разработчиков представляют собой следующее множество:

$$Y = \{y_1, y_2, y_3, y_4, y_5\}$$

На основе экспертной оценки возможностей реализации бизнес-процессов конкретными информационными сервисами сформировано нечеткое множество B .

Списочная модель нечеткого множества $B(1)$ имеет следующий вид:

$$B^{(1)} = \{1/(x_1, y_2); 0.6/(x_2, y_1); 1/(x_2, y_5); 0.7/(x_3, y_3); 0.9/((x_3, y_4))\}.$$

Матричная форма записи нечеткого множества $B^{(2)}$ имеет следующий вид:

$$B^{(2)} = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0.6 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0.8 & 0.9 & 0 \end{bmatrix}.$$

Из матрицы $B^{(2)}$ видно, что бизнес-процессы x_2 и x_3 могут быть реализованы различными информационными сервисами (y_1 и y_5 для x_2 и соответственно y_3 и y_4 для x_3). С учетом этого имеем четыре альтернативных варианта построения информационной системы внутреннего учета инвестиционной компании:

- 1) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_1, x_3 \rightarrow y_3$;
- 2) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_5, x_3 \rightarrow y_3$;
- 3) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_1, x_3 \rightarrow y_4$;
- 4) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_5, x_3 \rightarrow y_4$.

Стрелка « $\rightarrow$ » между обозначением бизнес-процесса x_i и информационным сервисом y_j означает, что бизнес-процесс x_i обслуживается информационным сервисом y_j .

При проектировании реальных систем количество альтернативных вариантов реализации бизнес-процесса определенным информационным сервисом может быть достаточно большим.

Для сокращения числа рассматриваемых альтернативных вариантов построения информационной системы на базе информационных сервисов используем подмножество Δ -уровня $B\Delta$ нечеткого множества B .

Для рассматриваемого примера требуется задать вектор $\Delta = \{\delta_1, \delta_2, \delta_3\}$, компоненты которого формализуют уверенность эксперта в требуемом уровне потребительского качества, соответствующего согласованному уровню обслуживания, для конкретного бизнес-процесса.

В процессе анализа уровней обслуживания бизнес-процессов эксперты задали следующие значения вектора Δ :

$$\delta_1 = 0,9; \delta_2 = 0,8; \delta_3 = 0,8.$$

С учетом заданного значения вектора Δ построим подмножество Δ -уровня $B\Delta$ нечеткого множества B . Матричная форма записи нечеткого подмножества $B\Delta$ имеет следующий вид:

В результате выделения подмножества Δ -уровня $B\Delta$ нечеткого множества B количество альтернативных вариантов сократилось до двух:

- 1) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_5, x_3 \rightarrow y_3$;
- 2) $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_5, x_3 \rightarrow y_4$.

Для окончательного выбора структуры информационной системы внутреннего учета инвестиционной компании, в соответствии с постановкой задачи, для выбора ИТ-сервисов наиболее эффективных информационных сервисов из имеющихся или доступных нужно применить критерий выбора в виде (1). В результате получим проекцию $B_X^{\max}$:

$$B_X^{\max} = \begin{bmatrix} 1 \\ 1 \\ 0.9 \end{bmatrix}$$

и матрицу, задающую эффективное распределение информационных сервисов для бизнес-процессов внутреннего учета инвестиционной компании:

$$B_{\Delta}^{\phi 1} = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0.9 & 0 \end{bmatrix}.$$

Из матрицы $B_{\Delta}^{\phi 1}$ следует, что возможные варианты назначения ИТ-сервисов бизнес-процессам следующие: $x_1 \rightarrow y_2, x_2 \rightarrow y_5, x_3 \rightarrow y_4$.

При выборе информационных сервисов минимально достаточных для обеспечения согласованных уровней обслуживания бизнес-процессов применим критерий выбора в виде (2). Предварительно необходимо преобразовать матрицу $B\Delta$ к виду B^* :

$$B^M = \begin{bmatrix} 1,1 & 1 & 1,1 & 1,1 & 1,1 \\ 1,1 & 1,1 & 1,1 & 1,1 & 1 \\ 1,1 & 1,1 & 0,8 & 0,9 & 1,1 \end{bmatrix}.$$

Для матрицы B^M , применяя (2) получим проекцию $B_X^{\min}$:

$$B_X^{\min} = \begin{bmatrix} 1 \\ 1 \\ 0,8 \end{bmatrix}$$

В результате матрица, задающая эффективное распределение информационных сервисов для бизнес-процессов внутреннего учета инвестиционной компании принимает следующий вид:

$$B_{\Delta}^{\Phi 2} = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0,8 & 0 & 0 \end{bmatrix},$$

что соответствует наиболее эффективному варианту структуры информационной системы: $x_1 \rightarrow y_2$, $x_2 \rightarrow y_5$, $x_3 \rightarrow y_3$. Вышерассмотренный пример иллюстрирует возможности проектирования сервис-ориентированной архитектуры экономической информационной системы с использованием нечеткой модели и модифицированного, для нечеткой постановки, алгоритма задачи о назначениях для каждого бизнес-процесса эффективных, в определенном смысле, информационных сервисов.

Выводы. Предложенный метод эффективного выбора сервис-ориентированной архитектуры экономической информационной системы базируется на использовании положений теории нечетких множеств и позволяет учитывать не только функциональность Web-сервисов, но и их потребительское качество для бизнес-системы. Модель позволяет обосновать выбор эффективного варианта назначения информационного Web-сервиса конкретному бизнес-процессу в слабо формализуемых условиях. Использование, введенного в работе, подмножества Δ -уровня нечеткого множества, позволяет сократить число альтернативных вариантов распределения ИТ-сервисов, а применение сформулированных критериев выбора – провести окончательный выбор эффективного набора информационных сервисов для экономической информационной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир. 1976.
2. Лугачев М.И., Анно Е.Н. и др. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник / М.И. Лугачев, Е.Н. Анно, М.Р. Кагаловский, Ю.П. Липунцов, К.Г. Скрипкин, С.Н. Смирнов, Е.Е. Смирнова. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Сервис-ориентированная архитектура. / [Электронный документ] <http://www.citforum.ru/internet/webservice/soa/>
4. Черноморов Г.А. Теория принятия решений: Учебное пособие Юж. Рос. Гос. техн. Ун-т. 3-е изд. перераб. и доп. Новочеркасск: Ред. Журн. «Изв. Вузов. Электромеханика», 2005.

ТИМОФЕЕВА М.С.

РЕИНЖИНИРИНГ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Тимофеева М.С. РГУПС, к.э.н., доцент, 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье рассматривается роль реинжиниринга страховых компаний как инструмент повышения конкурентоспособности на основе такого решения бизнес-процессов, которое обеспечивает «прорыв» в управлении, маркетинговой деятельности и технологиях продажи страховых продуктов. В новую бизнес-модель страховой компании должен входить, как минимум, набор организационных, методических и информационных компонентов, обеспечивающих цели страховой компании.

Ключевые слова: *реинжиниринг; страховая компания; конкурентоспособность страховой отрасли; бизнес-процессы; реинжиниринг бизнес-процесса*

Коды классификатора JEL: G 22

В настоящее время развитие российского рынка страховых услуг в целях государственного регулирования социально-экономических процессов складывается в двухкомпонентную модель интеграции страны

в глобальное хозяйство. Она воплощается в экспорте капитала сырьевых отраслях при соблюдении внутреннего суверенитета и импорте капитала в отраслях потребительского сектора.

Экспорт российского капитала и импорт иностранного капитала, опосредованный постепенным перемещением части мощностей глобальных страховщиков в различные страны, приводит к формированию новой структуры страховых рынков. Проникновение на внешние рынки глобальных страховщиков российского капитала происходит неравномерно.

Это порождает массу непростых вопросов: почему в одной и той же макроэкономической ситуации возникает разнообразие рыночных структур; почему глобальные страховщики легко завоёвывают одни рыночные сегменты и не могут потеснить иностранных страховщиков в других; действие каких факторов объясняет быстрое достижение высокого уровня капитализации одними страховщиками, в то время как на сотни относительно мелких субъектов действуют иностранные страховые компании?

Современное состояние рынков капитала таково, что они обладают высокой мобильностью. Потоки капитала устремляются туда, где условия его размещения наиболее благоприятны. Конечно, если условия меняются, то меняется направленность и интенсивность потоков капитала. Поэтому важно говорить о конкурентных преимуществах страховой отрасли по факторам привлекательности инвестиционного климата, таких как богатство ресурсов, стоимость и качество рабочей силы. Но кроме этих факторов важную роль играют финансовые институты и культура, формальные и неформальные нормы и правила – законодательство, уровень его соблюдения, обычаи и традиции, степень свободы и контроля, уровень доверия, которые являются основой категории социального капитала.

Достижение российскими страховыми компаниями конкурентоспособности может быть признано целью модернизации, масштабной национальной задачей стратегического характера, решение которой позволило бы России занять достойные позиции в мире, прежде всего по благосостоянию населения, эффективности экономики и развитию культуры страхования.

Есть множество определений конкурентоспособности, в понятие которых вовлекаются военно-политические факторы, но это не верно. Под конкурентоспособностью услуг понимается способность продавать их по рыночным ценам с нормальной прибылью [9].

Р. Миддлтон уточняет понятие конкурентоспособности и определяет эту категорию как способность поддерживать приемлемые темпы роста реального уровня жизни, избегая социальных издержек, таких как высокая безработица, чрезмерное загрязнение окружающей среды или экстремальное неравенство в распределении доходов [14].

Под конкурентоспособностью страховой отрасли мы будем понимать степень, в которой страховые компании при свободных и справедливых рыночных условиях могут оказывать страховые услуги, проходящие испытание на международных рынках.

Конкурентоспособность страховой компании зависит от ряда факторов, таких как: размер (численность занятых, объем услуг); размещение (регион, большой или малый город, сеть); менеджмент (качество управления); распределение прав собственности (уровень контроля со стороны собственников); технический уровень и инновации; кадры и их обучение (соотносится с трудовыми ресурсами страны и регионов, с рынком труда, системой образования); обеспеченность инфраструктурой (соотносится с развитостью инфраструктуры в стране); доступ к капиталу, инвестиционная привлекательность (соотносится с рынками капиталов).

Оценка указанных факторов объясняет уровень конкурентоспособности страховой компании и позволяет понять проблемы, которые следует решать за счет новых инструментов для ее повышения. Сегодня потребность в реинжиниринге страховых компаний как инструменте повышения конкурентоспособности страховой отрасли объясняется двумя факторами: глобализацией и информационными технологиями.

В условиях глобализации происходит возрастание проникновения иностранных страховых компаний на российский страховой рынок, ужесточение международной конкуренции. Процесс дерегулирования страховых отношений в условиях глобализации мирового страхового рынка, либерализация международной торговли страховыми услугами, приводит к обострению конкуренции между транснациональными страховщиками, появлению новых форм страхования и перестрахования, сращиванию страхового, финансового и информационного капиталов.

Руководству страховой компании в повседневной деятельности приходится принимать финансовые решения для обеспечения устойчивой и прибыльной работы, причем принимать их в условиях неопределенности и риска. Финансовые решения – решения, принимаемые по поводу привлечения и (или) размещения денежных средств на определенных условиях с целью эффективной и прибыльной деятельности страховщика в инновационной экономике России.

Организационная структура управления является основой существования количественно определенной системы управления и формой проявления изменений в новое качество. Для осуществления изменений в страховой компании, предназначенных для повышения конкурентоспособности страховой отрасли и скорости реакции страховщика на изменения мирового страхового рынка введем понятия «бизнес-процесс» и «реинжиниринг».

Под бизнес-процессом мы понимаем реализацию функции во времени, способ решения бизнес-задачи [3].

Бизнес-задачи страховой компании заключаются в решении вопросов, связанные с удовлетворением общественных потребностей в своей услуге, реализацией на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов, как членов его коллектива, так и интересов собственника имущества.

Существует множество определений или интерпретаций базовой категории реинжиниринг бизнес-процесса (Business Process Reengineering – BPR). К сожалению, не только мнения авторов по этому вопросу

не сходятся, но число этих мнений превышает число их авторов. Приведем лишь основные определения бизнес-процесса:

1. Совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, а в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [12, 6]..
2. Набор логически взаимосвязанных действий, выполняемых для достижения определенного выхода бизнес-деятельности [11].
3. Структурированное конечное множество действий, спроектированных для производства специфической услуги (продукта) для конкретного потребителя или рынка. Или: специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в пространстве, с указанием начала и конца, точным определением входов и выходов. Или: структурируемый, измеряемый набор действий, созданный, чтобы произвести определенный выход для конкретного клиента или рынка [10].
4. Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг/товаров, в которой происходит наращивание стоимости производимой услуги/товара [15].
5. Множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту и удовлетворяющей его по стоимости, долговечности, сервису и качеству или полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и завершает использование бизнеса [5].
6. Логические серии взаимосвязанных действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого, как продукт или услуга [2].
7. Совокупность взаимосвязанных ресурсов и деятельности, которая преобразует входящие элементы в выходящие [1].
9. Ряд взаимосвязанных видов деятельности, преобразующих входы в выходы [13].

При использовании термина реинжиниринг бизнес-процесса страховой компании мы имеем в виду основополагающего переосмысления и решительная реконструкция бизнес-процессов с целью достижения оптимальных улучшений в критически важных в современных условиях критериях производительности, таких, как стоимость, качество, услуги, скорость.

Целью реинжиниринга бизнес-процесса страховой компании является системная реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры страховой компании, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания и урегулирования убытков. Таким образом, речь идет о формировании нового инструмента повышающего конкурентоспособность страховой отрасли на внешнем рынке за счет использования последних достижений информационных технологий.

В реинжиниринга бизнес-процесса страховой компании на первый план выведены новые цели и методы, диктуемые новой ситуацией в мире:

- резкое снижение затрат времени на выполнение функций;
- резкое снижение числа работников и других затрат на выполнение функций;
- глобализация бизнеса: работа с клиентами и партнерами в любой точке мира;
- работа с клиентом в режиме 24*365;
- опора на рост мобильности персонала;
- работа на будущие потребности клиента;
- ускоренное продвижение новых технологий;
- движение в информационное общество («общество знаний»).

В общей схеме выполнения работ реинжиниринга бизнес-процесса страховой компании предусматриваются принципиально важные положения: ключевым элементом является конструирование такого решения бизнес-процессов, которое обеспечивает «прорыв». То есть предлагается такая организация бизнес-процессов, которая в реальности может обеспечить радикальное повышение итоговой эффективности (на пример, на 80–100%).

В новую бизнес-модель страховой компании должен входить, как минимум, набор организационных, методических и информационных компонентов, обеспечивающих цели страховой компании.

Подход реинжиниринга процесса для реализации разработки наиболее выгодно нацеленного на будущее решения состоит из четырех задач [8]:

1. *Анализ общей картины.* Сформулированное представление определяет, что должно быть сделано, а не то, что делается.
2. *Теория единиц.* Команда должна быть крайне осторожна при добавлении в процесс мероприятий и ресурсов. В какой-то момент процесс и сформулированное представление совпадут. Как мы можем заметить, реинжиниринг представляет собой итеративный процесс.
3. *Имитация процесса.* Когда проект нового процесса теоретически согласуется с целями, установленными в сформулированном представлении, строится имитационная модель. Под имитационной моделью в широком смысле слова понимается модель, предназначенная для анализа воздействия на моделируемую систему изменений в ее структуре и внешних условий функционирования [4]. В узком смысле слова под имитационной моделью понимается модель, с максимально возможной точ-

ностью воспроизводящая реальную структуру и процедуры функционирования изучаемого объекта [7]. На имитационной модели проверяется, как будет функционировать новый процесс (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь между моделями отдельных функциональных элементов страховой компании

Если имитационная модель окажется нестабильной или даст результаты, не удовлетворяющие сформулированному представлению, команда по улучшению процесса возвращается к предыдущему этапу «теории единиц». Затем подготавливается и испытывается новая имитационная модель.

4. Моделирование процесса. Как только имитационная модель показывает, что вновь разработанный процесс соответствует сформулированному представлению, теоретическая модель реализуется физически для подтверждения концепции.

На основе модели корпоративной информационной системы страховой компании строится технологический цикл страховой компании, являющийся базовым для построения бизнес-процесса страхования. Под технологическим циклом страховой компании понимается взаимосвязанная последовательность операций по страховой и инвестиционной деятельности.

Маркетинг – это процесс изучения страхового рынка в аспектах предложения страховых продуктов, спроса на них с целью повышения продаж страховых продуктов. Маркетинг является основой обеспечения конкурентных преимуществ страховой компании.

Отдел маркетинга должен заниматься:

- изучением страхового рынка, особенно с позиций потенциального и реального спроса на страховые продукты и степени его удовлетворенности;
- изучением состояния страховых продуктов компании с позиций стадий их жизненного цикла;
- исследованием возможностей внедрения новых страховых продуктов с позиций конкурентоспособности и анализом возможностей продвижения страхового продукта к клиенту.

Результатом маркетинговой политики будет формирование стратегии развития компании, ориентированной на максимальное удовлетворение потребностей клиентов в страховых продуктах, опережающее формирование потенциального спроса для перспективных страховых продуктов, а также увеличение прибыльности компании в долгосрочном периоде.

Разработка правил страхования и страховых продуктов – это процесс определения юридической формы и технологической основы страховых услуг. Разработка страховых продуктов, условий и правил страхования в соответствии с нормативной базой для бизнес-процессов продаж и андеррайтинга является основой долгосрочной деятельности страховой компании на рынке.

Данный процесс должен основываться на следующих требованиях:

- определение потребности в новых страховых услугах и обновление существующих;
- разработка правил страхования как юридической основы операций по виду страхования и разработкам страховых продуктов (услуг) в рамках правил и лицензии страховых продуктов;
- разработка методологических (технологических) документов по применению правил и продуктов и разработка тарифных руководств.

В результате разработки правил страхования создается страховой продукт, ориентированный на определенный сегмент рынка, позволяющий компании реализовать свои конкурентные преимущества и описанный в правилах страхования.

Процесс продажей страховых продуктов состоит из заключения договоров страхования. Продажа является началом достижения финансового результата и обеспечения прибыльности страховой компании по страховой деятельности. Процесс продажи страховых продуктов может быть как быстрым (ОСАГО, страхование выезжающих за рубеж), так и очень длительным (страхование имущества предприятий, морских судов) и занимает, в зависимости от вида страхования и размера рисков клиента, от 10–15 минут до полугода.

Цель – превращение потенциальных покупателей услуг страховой компании в реальных клиентов посредством каналов продаж страховых продуктов, таких как офисы продаж страховой компании; страховые посредники (агенты, брокеры); альтернативные каналы распространения (банки, почта, туристические фирмы, автосалоны, железнодорожные и авиакассы и т.д.); Интернет. Результатом данного этапа бизнес-процесса страховой компании является увеличение страхового портфеля компании, расширение доли компании на рынке, увеличение прибыльности компании.

Процедура андеррайтинга по принятию или непринятию на ответственность страховщика заявленных рисков по оговоренному объекту страхования с установлением (согласованием) страхового тарифа и франшиз в целях предложения страховой услуги с условиями, удовлетворяющими страховщика и страхователя, а также защиты страхового портфеля по виду страхования. Андеррайтинг является основой формирования сбалансированного страхового портфеля компании.

Результатом определения основных параметров договора страхования являются объем страхового покрытия, страховые суммы, страховая премия. Сопровождение договоров – это процесс оформления и учета договора страхования в соответствии с требованиями законодательства и технологии компании, а также оказания страхователю необходимой помощи в процессе действия договора страхования. Сопровождение договоров является способом контроля за состоянием риска, а также необходимым условием своевременного возобновления договора. В результате сформирование базы данных о страховом портфеле компании и формирование информационно-статистической базы объема поступившей страховой премии, страховых случаев, причиненных ущербов и осуществленных выплат.

Важнейшим этапом бизнес-процесса является процесс урегулирования убытков, который определяет величины ущерба по страховому случаю и возмещение этого ущерба. Процесс урегулирования убытков является основой долгосрочных партнерских отношений с клиентом страховой компании.

Результатом является исполнение обязанности страховщика по осуществлению страховой выплаты и как следствие возобновление договоров страхования. В условиях резко и часто непредсказуемо меняющейся рыночной конъюнктуры и жесткой конкурентной борьбы быстрота реакции всех систем организации, точность и эффективность операций страховых субъектов приобретают особую значимость. В таких условиях при осуществлении страховой деятельности наиболее эффективен подход реинжиниринга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Госстандарт. ГОСТ Р ИСО 9001-96. Системы качества. Модель обеспечения качества при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании. М.: ИПК «Издательство стандарт», 1997.
2. Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг // Система управления базами данных. 1996. № 1.
3. Ильин В.В. Реинжиниринг бизнес-процессов с помощью ARIS. 2-е издание. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 256 с.: ил. С.18.
4. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь. 3-е изд., доп. М.: Знание, 1990. С. 136 (256 с).
5. Ойхман Е.Г., Попов Э.М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997.
6. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Жеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. 2-е изд. М.: Манн, Иванов и Фебер, 2007. 288 с.
7. Статистический словарь / Гл. ред. М.А. Ковалев. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 283. (623 с).
8. Харрингтон Д., Эсселинг К. Ван Химвеген Х. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ управление, оптимизация. СПб.: Азбука, 2002.
9. Ясин Е.Г. Структура российской экономики и структурная политика: вызовы глобализации и модернизация [Текст]: докл. к IX Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и глобализация», Москва, 1-3 апреля 2008 г. / Е.Г. Ясин; Гос. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВЭШ, 2008. С. 93 (200 с).
10. Davenport T.H. Process innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass: Harvard Business School Press, 1993.
11. Davenport T.H., Short J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign // Sloan Management Review. 1990.
12. Hammer M. Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. N-Y: Harper Collins, 1993.
13. ISO/IEC. Оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем (ISO/IEC TR 15504-CMM). М.: Книга и Бизнес, 2001.
14. Middleton R. The British Economy since 1945. Macmillan Press, 2000.
15. Porter M.E., Millar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review, 1985.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ НА МИКРОУРОВНЕ

Тимошенко О.А., Северо-Кавказский государственный технический университет, к.э.н., доцент,
e-mail: south.cherry@mail.ru

В статье предлагается авторская система оценки эффективности финансовых логистических потоков на микроуровне, как наименее изученной области логистики. Система оценки включает три этапа: оценку эффективности финансовых логистических цепей; определение оптимального времени запаздывания финансового логистического потока и расчет интегрального показателя эффективности финансовых потоков. Ожидается, что предлагаемая система позволит исключить негативные последствия неудовлетворительного управления финансовыми логистическими потоками на уровне предприятия.

Ключевые слова: *логистические подсистемы; потоковые процессы; эффективность финансовых логистических цепей*

Коды классификатора JEL: G 32

На наш взгляд с большой долей вероятности можно утверждать, что любое предприятие представляет собой синтез взаимосвязанных логистических подсистем и логистических цепей, которые функционируют в условиях активного воздействия на них многих внутренних и внешних случайных факторов. При анализе какой-либо логистической подсистемы и цепи искусственно обозначаются ее границы, которые на самом деле весьма условны и умозрительны.

Логистические подсистемы функционирования триединых (финансовых, материальных и информационных) потоков настолько органически "проникают" друг в друга, что, по сути, являются непрерывной совокупностью, или континуумом, который и представляет собой при таком подходе предприятие. Переходы от подсистемы к подсистеме происходят плавно и непрерывно.

Информация о границах анализируемых логистических подсистем может быть выражена лишь в понятиях, которые с позиций классической математики невозможно смоделировать, поскольку они часто не имеют четкого смысла. Эти трудности не могут быть полностью преодолены увеличением размерности решаемых задач, развитием и использованием методов нелинейного, динамического и стохастического программирования. Нужны иные теоретические подходы.

Один из них связан с именем американского математика Л.А. Заде и получил название теория нечетких множеств [6]. Эта теория получила также отражение в ряде монографий отечественных авторов [1, 2, 7]. В рассматриваемой теории нечеткое описание математических моделей используется, когда информация об элементах задачи (параметрах, критериях, альтернативах и др.) задается экспертом на естественном языке и, следовательно, в неопределенных (с позиций классической математики) терминах. Иными словами, экспертом задается не точное значение параметра, а некоторое множество возможных его значений с той или иной степенью уверенности эксперта.

Таким образом, управление потоковыми процессами происходит в условиях нечеткости исходной информации, когда некоторые параметры определены лишь приближенно. Известные модели стохастического программирования, как правило, не позволяют получить достоверные результаты. Поэтому руководители и финансовые менеджеры предприятий часто используют свои интуитивные, а также эвристические подходы при принятии решений.

Нами предлагается использование трехэтапной системы оценки эффективности финансовых логистических потоков внутри логистического континуума – предприятия (рис. 1).

На первом этапе необходимо провести оценку эффективности финансовых логистических цепей предприятия, так как именно по ним проходят финансовые потоки, интегрирующие все логистические подсистемы предприятия в единое целое. И от эффективности функционирования различных финансовых логистических цепей будет зависеть достижение разнообразных локальных целей и связанной с ними целью всей системы-предприятия.

В основу первого этапа оценки эффективности финансовых логистических цепей заложена усовершенствованная и адаптированная к требованиям финансовой логистики компьютерная модель для оценки эффективности функционирования логистических цепей, разработанная с учетом потребностей электронной коммерции Советом по проблемам управления логистическими цепями поставок (Supply Chain Council), членами которого являются более 800 предприятий и организаций США. Первоначальный вариант данной модели – Supply-Chain Operations Reference был предложен в 1996 году и включал в себя 13 показателей оценки эффективности функционирования электронных логистических цепей, затем последовали усовершенствованные версии: в 2001 г. – версия 5.0, в 2002 г. – версия – 6.0, а в 2008 г. – версия – 9.0.

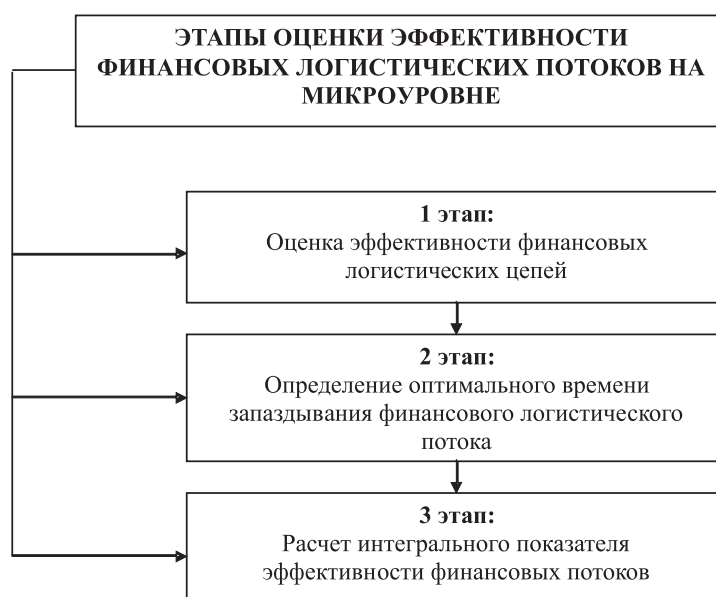


Рис. 1. Этапы оценки эффективности финансовых логистических потоков на микроуровне

На первом этапе все показатели эффективности оценки финансовых логистических цепей разделены нами на пять групп в зависимости от оптимизируемого свойства финансовой логистической цепи, в частности: надежность, оперативность функционирования, гибкость, издержки функционирования, эффективность управления активами (табл. 1).

Таблица 1

Показатели оценки эффективности финансовых логистических цепей

<i>Свойство финансовой логистической цепи</i>	<i>Определение свойства</i>	<i>Показатели эффективности</i>
Надежность	Способность финансовой логистической цепи обеспечить в необходимом объеме, в нужные сроки, и в достаточном количестве финансовыми ресурсами	– коэффициент достаточности чистого денежного потока; – коэффициент ликвидности чистого денежного потока; – коэффициент обеспеченности высоколиквидными активами; – коэффициент обеспеченности готовыми средствами платежа; – коэффициент текущей платежеспособности; – коэффициент абсолютной платежеспособности; – коэффициент автономии; – коэффициент финансового левериджа; – коэффициент долгосрочной финансовой независимости; – коэффициент критического риска; – коэффициент катастрофического риска.
Оперативность функционирования	Быстрота реагирования финансовой логистической цепи на изменения внешних факторов	– коэффициент получения дополнительной прибыли от ускорения выполнения заказов; – продолжительность финансового цикла; – продолжительность операционного цикла.
Гибкость	Оперативность перестройки структуры финансовой логистической цепи при изменении конъюнктуры рынка	– интервал запаздывания реакции финансовой логистической цепи на изменение процентных ставок, валютных курсов, цен на продукцию, сырье и т.п.; – коэффициент соотношения привлеченного финансового и коммерческого кредита.
Издержки функционирования	Расходы, связанные с финансовой логистической цепью	– уровень текущих затрат к объему реализации продукции; – уровень переменных текущих затрат; – коэффициент операционного левериджа; – уровень налогового бремени.
Эффективность управления активами	Эффективность использования основных фондов и оборотных средств в финансовой логистической цепи	– коэффициент эффективности денежного потока; – скорость денежного оборота в финансовой логистической цепи; – величина запасов (в сутках и стоимостном выражении); – коэффициент реинвестирования чистого денежного потока; – коэффициент маневренности активов; – рыночная стоимость предприятия; – стоимость предприятия по коэффициенту капитализации прибыли; – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; – период обращения дебиторской задолженности.

Расчет показателей, характеризующих эффективность функционирования финансовой логистической цепи позволит сделать вывод о ее способности обеспечить в необходимом объеме, в нужные сроки, и в достаточном количестве финансовыми ресурсами предприятие.

Если полученные расчетные значения показателей не соответствуют нормативным значениям или средним по какой-либо отрасли, то необходимо проведение соответствующих оптимизационных мероприятий. На втором этапе оценки эффективности финансовых логистических цепей проводится расчет оптимального времени запаздывания финансового логистического потока. Каждому материальному потоку в любой логистической системе всегда соответствует свой финансовый поток. Важно иметь в виду, что оба названных потока должны быть тесно взаимосвязаны во времени и пространстве информационным потоком. Несогласованность этих триединых потоков грозит обернуться для предприятия замедлением движения оборотных средств и значительными издержками. По-нашему мнению, в качестве критерия сбалансированности финансовых и материальных потоков может выступать оптимальное время запаздывания финансового и информационного потоков по отношению к материальному.

Сам факт такого запаздывания означает, что полного соответствия быть не может. Более того, оно экономически нецелесообразно из-за значительных затрат на его обеспечение. Иными словами задача оптимизации потоковых процессов сводится к определению оптимального времени запаздывания. Отклонение фактического времени запаздывания от оптимального позволяет найти величину экономических потерь и задействовать внутренние и внешние резервы их ликвидации. Суммарное запаздывание между отпуском продукции, услуг и их оплатой состоит из двух локальных запаздываний: запаздывания между заказом потребителя и отпуском продукции, услуг; запаздывания между отпуском продукции, услуг и их оплатой.

Суммарное запаздывание можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны - это производственное запаздывание и запаздывание оплаты счетов дебиторов, когда продукция, услуги реализуются с отсрочкой платежа. В этом случае финансовый поток запаздывает относительно материального. С другой стороны - это только производственное запаздывание, когда продукция, услуги реализуются по предварительной оплате и материальный поток запаздывает относительно финансового.

Рассмотрим первую сторону суммарного запаздывания в условиях устойчивого и определенного спроса на продукцию, услуги предприятия. При наличии достаточного оперативного запаса продукции спрос удовлетворяется оперативно и полностью. Это позволяет свести задачу оптимизации суммарного запаздывания к оптимизации интервала времени между отпуском продукции, услуг и их оплатой. Данное запаздывание двояко влияет на анализируемое предприятие-кредитора. С одной стороны «мягкая» кредитная политика способствует увеличению объема сбыта. Однако она вынуждает предприятие привлекать заемные средства для компенсации задержек в оплате за продукцию, услуги. Требование немедленной оплаты снижает затраты, но нередко приводит к эффекту «ухода потребителя». Поэтому возникает задача определения оптимального запаздывания между отгрузкой продукции, оказанием услуг потребителю и их оплатой. В этой связи оптимальное запаздывание будет объективно необходимым, а отклонение в любую сторону можно считать рассогласованием (несоответствием) потоков.

Следует различать термины «запаздывание» и «рассогласование» потоков. Фундаментальная причина запаздывания - необходимость удовлетворения рыночных потребностей. По влиянию на эффективность работы предприятия оптимальное запаздывание является объективно необходимым фактором. Причина же рассогласования, это действие факторов варибельности внешней и внутренней среды. Рассогласование приводит образованию «узких звеньев» рассогласующихся потоков. Это замедляет их движение и требует дополнительных затрат.

Критерием оптимизации запаздывания должны быть интегральные издержки, которые можно определить по формуле:

$$Ии = Зсп + Прас, \quad (1)$$

$$Зсп = Дз + Ддз + Збд + Зк, \quad (2)$$

$$Прас = Пнед + Озап + С, \quad (3)$$

где $Ии$ – интегральные издержки; $Зсп$ – затраты на согласование потоков; $Прас$ – потери в потоковой системе из-за рассогласования; $Дз$ – денежные средства вложенные в запасы; $Ддз$ – денежные средства в виде дебиторской задолженности; $Збд$ – затраты на списание безнадежных долгов; $Зк$ – коммерческие расходы; $Пнед$ – недополученная прибыль; $Озап$ – совокупная величина запаздывающих денежных средств; $С$ – совокупная величина предоставленных скидок.

Таким образом, интегральные издержки складываются из затрат на согласование потоков и потерь в потоковой системе обусловленных рассогласованием. Затраты на согласование потоков включают затраты по поддержанию вложений в запасы, дебиторскую задолженность, связанные затраты, затраты на списание безнадежных долгов и на организацию торговых скидок.

Потери от рассогласования потоков представляют собой потери от «ухода покупателя». В их основе лежит величина недополученной прибыли из-за неудовлетворенных требований покупателя, которого не устраивает предложенная предприятием система оплаты, включающая взаимосвязанные величины запаздывания оплаты и скидок. Очевидно, что при сокращении срока запаздывания, количество ушедших покупателей увеличивается. Такую зависимость должно вести маркетинговая служба логистического центра предприятия.

На третьем этапе оценки эффективности финансовых логистических потоков необходим расчет интегрального показателя эффективности финансовых потоков, который повысит точность оценки и позволит учесть значительное количество частных показателей. Обычно эффективность деятельности предприятия оценивается многими частными показателями, причем изменяющиеся значения каждого из них весьма трудно использовать в практике управления предприятием. Перед руководителями и менеджерами формируется сложная “картина”, состоящая из множества взаимосвязанных показателей. Ее многомерность не позволяет получить объективную общую оценку эффективности предприятия и выбрать адекватные этой оценке решения при управлении потоковыми процессами. Уменьшить многомерность “картины” возможно только путем интеграции частных показателей в один обобщающий (системный) показатель. Прогноз принимаемых им значений должен определяться на основе варьирования значений частных показателей. После этого каждое из существующих и спрогнозированных значений обобщающего показателя должно быть оценено по критерию “эффект/стоимость”. Под эффектом понимается значение обобщающего (виртуального) показателя, а под стоимостью - затраты, требуемые для достижения этого значения.

Окончательное решение следует принимать по максимальной величине рассматриваемого критерия. Другими словами, на достижение этой величины должны быть нацелены конкретные решения по оптимизации управления потоковыми процессами. Необходимо стремиться к обеспечению постоянного соответствия принимаемых решений максимальной величине критерия. Приведем основные требования, предъявляемые к обобщающему показателю: он должен отражать в себе все многообразие параметров и переменных, характеризующих стратегические и тактические цели предприятия, ресурсное обеспечение его потоковых подсистем, факторы варибельности внешней среды; величина показателя должна реагировать на изменения внутренней и внешней среды и отражать степень достижения предприятием намеченной цели; все частные первичные показатели, используемые при формировании обобщающего показателя, должны быть количественно определены; в обобщающем показателе необходимо учитывать характеристики ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия.

Обобщающий интегральный показатель оценки финансовых потоков (Ифп) может быть определен по формуле:

$$Ифп = 1 - \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^k \frac{\Pi_j^n - \Pi_j^f}{\Pi_j^n} \text{ при } \frac{Ифп}{3} \rightarrow \max, \quad (4)$$

где Ифп – интегральный показатель оценки эффективности финансовых потоков; 3 – совокупные затраты; n – количество частных показателей, принятых для расчета; j – наименование показателя; i – наименование пакета договоров на поставки сырья, продукции, услуг образующих локальный логистический поток Π_j^n , Π_j^f – нормативные и фактические значения показателей, принятых при расчетах.

По своей сути, обобщающий интегральный показатель является своеобразным коэффициентом адекватности локальных финансовых логистических потоков заданным нормативным значениям эффективности предприятия.

Расчет обобщающего интегрального показателя оценки эффективности финансовых логистических потоков должен опираться на теорию нечетких множеств. Целесообразно следовать следующим этапам такого расчета.

1. Формирование матрицы наблюдений по максимальному количеству признаков для каждого финансового логистического потока.
2. Признаки, включенные в матрицу наблюдений, неоднородны, так как описывают разные свойства объектов. Различаются их единицы измерения, а ряд признаков может быть оценен только качественно, что затрудняет выполнение расчетов. Поэтому целесообразны преобразования, заключающиеся в унификации признаков.
3. Необходима классификация совокупности признаков на группы таким образом, чтобы выделенные их подмножества обладали следующим важным свойством: расстояние между признаками одной группы должно быть меньше расстояний между признаками разных групп. Для решения такой задачи подходит метод “максимального диаметра групп”. При этом образуются однородные подмножества.
4. Для уменьшения числа признаков, описывающих финансовые потоки, рекомендуется использовать метод выделения так называемых “диагностических” признаков, которые наиболее полно характеризуют подобные потоковые процессы.
5. Следует ввести коэффициенты иерархии, разделяющие унифицированные признаки по степени их влияния на соответствие фактическим и нормативным значениям потоковых процессов. Затем с учетом коэффициентов иерархии нужно провести корректировку “диагностических” признаков.
6. Для каждого совокупного и локального финансового логистического потока нужно рассчитать обобщающий интегральный показатель.

Чтобы обеспечить высокое значение рассматриваемого обобщающего интегрального показателя, могут потребоваться не только значительные затраты, но и возникнуть новые потери. Эти затраты и потери должны быть сведены к минимуму, что обеспечить максимальную целевую эффективность предприятия.

На наш взгляд, предложенная трехэтапная система оценки эффективности финансовых логистических потоков позволит исключить негативные последствия неудовлетворительного управления финансовыми логистическими потоками, такие как чисто финансовые потери, утраты и упущенные возможности, так и в виде ослабления конкурентоспособности, качества бизнеса в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.В., Глушко В.И. Интеграция значений функций причинности и операций над нечеткими множествами. Рига: РПИ, 1983.
2. Борисов А.Н. и др. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений. М.: Радио и связь, 1989.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.
4. Бутрин А. К интегральной оценке эффективности потоковых процессов/ Логистика. 2002. № 1.
5. Бутрин А. Об оптимальном запаздывании финансового потока/ Логистика. 2002. № 3.
6. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и ее приближенных решений. М.: Мир, 1976.
7. Нечеткие множества в моделях управления искусственного интеллекта/ Под ред. Д.А. Поспелова. М.: Наука, 1986.
8. Шульц Г. Оценка эффективности логистических цепей/ Логистика. 2002. № 3.
9. www.supply-chain.org.
10. www.isye.gatech.edu/ideas.
11. www/mhia.org/lesa.

ТИХОНОВА К.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ХАРАКТЕР СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Тихонова К.В., Ростовский государственный строительный университет, аспирантка кафедры экономики природопользования и кадастра, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Приводится экологическое состояние сельскохозяйственных угодий области, необходимость в совершенствовании существующих методик оценки земли с учетом всех факторов деградации, влияющих на плодородие сельскохозяйственных угодий и на урожайность сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: *землепользование; экологические факторы; деградация*

Коды классификатора JEL: Q15, Q57

Известно, что продуктивность сельскохозяйственных угодий находится в неразрывной связи с природными условиями местности, поэтому оценку качества земель необходимо проводить в единстве с экологическими условиями роста и развития сельскохозяйственных культур. Изучение этого процесса показывает, что только на основании всестороннего учета всей суммы экологических факторов создается возможность получения достоверной информации о качественном состоянии земель, наиболее целесообразного использования этого компонента и путей достижения наивысшей производительности земель с учетом требований охраны окружающей среды.

Ростовская область занимает площадь в 10,1 млн. га, в том числе 9,2 млн. га – земли сельскохозяйственного назначения, из них около 6 млн. га – пашня. Являясь крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Южном федеральном округе страны, область играет важную роль в сельском хозяйстве России и занимает почти 4% ее общего фонда сельскохозяйственных угодий.

Такие высокие показатели сельскохозяйственного производства и особенно растениеводства обусловлены весьма эффективным сочетанием разнообразных климатических и почвенных ресурсов области и внедрением научно-обоснованных почвоводоохранных систем земледелия. Согласно оценке земель России качество сельскохозяйственных угодий Ростовской области находится на 13 месте среди других субъектов Федерации, а пашни – на 10. По данным земельного кадастрового учета Ростовская область характеризуется высокой степенью освоения территории. Сельскохозяйственные угодья по данным земельного кадастрового учета составляют почти 85% территории области. Более 70% сельскохозяйственных угодий распаханы, а в некоторых хозяйствах интенсивная освоенность территории доходит до 95%. Почвенный покров вследствие высокой степени распаханности сельскохозяйственных угодий и развитой инфраструктуры области испытывает различные техногенные и антропогенные воздействия, которые приводят к его деградации и негативно сказываются на уровне его плодородия.

Почвенное плодородие является важнейшим свойством земли, которое характеризует ее как производительную силу, как основное средство производства в сельском хозяйстве. Плодородие представляет способность почвы обеспечивать урожай, уровень которого зависит от объективных свойств самой почвы, усло-

вий климата, культуры земледелия. И в этой связи в современных условиях определились две составляющие оценки качества сельскохозяйственных угодий: качественная оценка земель по природным свойствам (бонитировка почв) и экономическая оценка земель. При качественной оценке земель, объектом оценки выступает земля с ее почвенным плодородием, ее технологическими и пространственными свойствами, определяющими объективные условия использования сельскохозяйственных земель как основного средства производства в сельском хозяйстве. Результаты бонитировки являются естественно-научной основой экономической оценки земельных ресурсов, ее базисом и измеряются в относительных величинах – баллах.

Земля обладает качественными характеристиками, которые прямо влияют на возможность ее использования и на ее стоимость. Влияние природных и техногенных процессов на качество земель различно в зависимости от их использования и местоположения. Для сельскохозяйственных земель наиболее значимыми отрицательными характеристиками выступают деградация почв, разное культуртехническое состояние угодий, загрязнение, засорение и засоление земель.

Под деградацией почв понимаются процессы и результаты изменения комплекса их свойств и естественных режимов, приводящие к совокупному разрушению почвы как элемента экологической системы и к снижению ее почвенного плодородия. Деградация почв может быть обусловлена множеством различных природных, техногенных и антропогенных факторов. Деградация почв под воздействием природных факторов, не осложненных деятельностью человека, проявляется, как правило, локально и не приводит к значительным изменениям свойств почв на больших площадях. Деградация почв под влиянием антропогенных и техногенных факторов, например эрозия почв, уплотнение пашни в результате воздействия тяжелой сельскохозяйственной техники, засоление и слитообразование при нерациональном орошении и т. д., имеет значительное распространение. Во многих случаях разграничить природные и антропогенные факторы деградации бывает очень сложно.

Так как Ростовская область расположена в степной и сухостепной зоне, ее сельскохозяйственное производство находится в сложных природных условиях. Большая степень распаханности территории, высокая интенсивность использования земель в сочетании со сложными природно-климатическими условиями и сильным антропогенным воздействием оказали сильное влияние на природные экосистемы и изменили почвенный растительный покров.

В результате интенсивного использования земель с высокой антропогенной и техногенной нагрузкой практически все земли области затронуты процессами деградации. Повсеместно наблюдаются такие неблагоприятные явления, как водная и ветровая эрозия почв, дегумификация, подтопление, заболачивание, осолонцевание и засоление почв, деградация природных кормовых угодий, загрязнение почвогрунтов и др.

Основными негативными процессами на территории Ростовской области оказывающими отрицательное влияние на качественное состояние земель являются следующие: водная и ветровая эрозия почв, снижение содержания гумуса, опустынивание и засоление сельскохозяйственных земель, отсутствие научно-обоснованных севооборотов, снижение уровня агротехники и внесения удобрений. По характеру и интенсивности проявления эрозийных процессов в Ростовской области выделяют 6 почвенно-эрозийных районов:

- I – очень сильной ветровой и слабой водной эрозии;
- II – умеренной ветровой и сильной водной эрозии;
- III – очень сильной водной и слабой ветровой эрозии;
- IV – умеренной водной и ветровой эрозии;
- V – сильной ветровой и слабой водной эрозии;

VI – потенциально очень слабой водной и сильной ветровой эрозии – он не представляет собой единого целого, к нему относят отдельные массивы песчаных земель, расположенных на правом берегу Дона и его притоках.

Эрозия является основным фактором деградации на территории Ростовской области. Негативное влияние эрозии проявляется, как правило, в снижении плодородия почв, разрушении земельных участков, снижении содержания в почвах гумуса, азота, фосфора, калия и как следствие в снижении урожайности сельскохозяйственных культур, недоборе продукции.

Отдельные исследования показывают, что допустимая норма потери почв от эрозии не должна превышать 3,0–3,5 т/га в год, поскольку такие потери почвы могут компенсироваться естественным почвообразовательным процессом.

Эродированные или смытые почвы имеют разную степень разрушения почвенных горизонтов, а, следовательно, разный уровень плодородия. Выделяют три степени эродированности и смытости почвы: слабоэродированные (слабосмытые), среднеэродированные (среднесмытые), сильноэродированные (сильносмытые). В результате смыва почвы происходит значительная потеря основных элементов питания, гумуса, резко ухудшается структура почв и как следствие – снижается плодородие почвенного покрова.

По данным исследований смыв 5 см полноразвитой почвы означает недобор урожая на каждом гектаре до 2–3 ц пшеницы. Для эродированных почв характерна слабовыраженная активность жизненных функций, подавленность микробиологических процессов и физико-химических свойств. Вследствие этого ухудшаются условия для роста и развития растений. Смытые почвы обладают слабой противоэрозийной устойчивостью: чем интенсивнее смыв, тем меньше противоэрозийная сопротивляемость почв. Неблагоприятные агрономические свойства смытых почв проявляется, главным образом, в падении их плодородия и снижении урожаев сельскохозяйственных культур.

Процессы эрозии в первую очередь влияют на содержание и запасы гумуса, изменяют его качественный состав. Уменьшение содержания и запасов гумуса по мере увеличения степени эродированности наблюдается практически на всех типах почв.

Почвы, подверженные эрозии имеют неудовлетворительные химические, физико-химические и физические свойства. Это обуславливает резкие колебания урожайности во времени и пространстве.

Е.В. Полуэктов и В.В. Турулев считают, что урожайность сельскохозяйственных культур на почвах различной степени эродированности падает в среднем на 10–60% по сравнению с почвами незероэродированными. К культурам, больше всего реагирующим на увеличение степени эродированности относятся подсолнечник, гречиха, просо, сахарная свекла, картофель. На почвах, подверженных слабой эрозии, урожай их уменьшается на 15–40%, на почвах, подверженных средней эрозии – на 35–60%, подверженных сильной эрозии – на 75–90%. Урожайность кукурузы на зерно и силос, озимой и яровой пшеницы, ячменя снижается до 50% на почвах, подверженных средней и сильной эрозии. Меньше всего реагируют на эродированность многолетние травы

С эрозией почв связана и другая не менее важная проблема – водный режим территории. Плодородие почвы зависит как от количества выпадающих осадков, так и от упорядоченности круговорота влаги. В эродированных землях наблюдается прогрессирующее иссушение местности, так как неурегулированный поверхностный сток талых и дождевых вод приводит к ежегодной потере более чем 50% влаги.

В тоже время по данным отдельных исследований установлено, что получение устойчивых урожаев зерна порядка 50–60 ц/га обеспечивается главным образом при осадках не менее 500–700 мм в год и увлажненности почв до 60–70%. В этой связи на эродированных почвах следует проводить комплекс агротехнических и мелиоративных мероприятий, обеспечивающих улучшение структуры почвы, ее водопроницаемость, задержание влаги на месте их выпадения и т.д.

По степени засоления почвы делят на незасоленные, слабозасоленные, средnezасоленные, сильно – и очень сильно засоленные (солончаки). К солончакам относят почвы, которые в поверхностном горизонте содержат в зависимости от химического состава более 0,5–1,2% воднорастворимых солей.

Содержание солей в самой верхней части этого горизонта может достигать 15–60%. Растительность на солончаках либо отсутствует, либо представлена специфическими видами (солянка, сведа, солерос, аджарек, кермек и др.), не образующими сомкнутого покрова. Солончаки подразделяют на автоморфные, типичные с максимумом солей на самой поверхности почвы, луговые, болотные, соровые, бугристые, приморские, вторичные. По морфологии поверхностного горизонта они подразделяются на пухлые, корковые, корково-пухлые, отакыранные и др.

Содержание солей в самой верхней части этого горизонта может достигать 15–60%. Растительность на солончаках либо отсутствует, либо представлена специфическими видами (солянка, сведа, солерос, аджарек, кермек и др.), не образующими сомкнутого покрова. Солончаки подразделяют на автоморфные, типичные с максимумом солей на самой поверхности почвы, луговые, болотные, соровые, бугристые, приморские, вторичные. По морфологии поверхностного горизонта они подразделяются на пухлые, корковые, корково-пухлые и др.

Количество природных, экономических, экологических факторов, влияющих на плодородие и урожайность сельскохозяйственных культур очень велико. Поэтому встает вопрос об учете этих факторов при эколого-экономической оценке земель с целью сохранения и воспроизводства почвенного плодородия, а также охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства Ростовской области и страны в целом. Эффективное землепользование возможно только при тщательном учете региональных особенностей, среди которых состояние земельных ресурсов, их количество, структура и качество, оценка сложившейся экологической ситуации.

Поскольку экологическое состояние сельскохозяйственных угодий области находится в критическом состоянии, то назрела необходимость в совершенствовании существующих методик оценки земли с учетом всех факторов деградации, влияющих на плодородие сельскохозяйственных угодий и на урожайность сельскохозяйственных культур, так как в сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования.

Анализ качественного состояния сельскохозяйственных земель показал, что в существующие методики оценки земель следует ввести коэффициент экологического состояния (КЭК), учитывающего всю совокупность негативных процессов в почвенном покрове сельскохозяйственных угодий. В общем виде функциональная зависимость выглядит следующим образом.

Недоучет экологических параметров приводит к искажению показателей качества окружающей среды и как следствие оказывает отрицательное влияние на эколого-экономические показатели развития агропромышленного комплекса региона.

Таким образом, эколого-экономическая оценка земельных ресурсов является основой для разработки экономической политики, принятия правильных управленческих решений, обеспечивающих организацию рационального использования сельскохозяйственных угодий региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мещанинова Е.Г., Чешев А.С., Ткачева О.А. Эколого-экономический механизм управления земельными ресурсами // Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005 г.
2. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б. Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование // Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005 г.
3. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т., Фесенко И.П., Овчинникова Н.Г., Алексеева Л.А. Использование и оценка земельных ресурсов // Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005 г.

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕФОРМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Фролова И.А., Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, 360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173

В статье рассматриваются теоретические и методологические основы становления и развития рынка жилищно-коммунальных услуг. Важное место отводится проблеме формирования эффективного организационно-экономического механизма предоставления услуг предприятиями жилищно-коммунальной сферы в условиях ограниченности доходов населения. Определены основные компоненты социальной политики государства в рассматриваемой сфере.

Ключевые слова: *реформа жилищно-коммунального хозяйства; коммерциализация услуг; переход на рыночные цены; дифференциация категорий потребителей; критерии эффективности реформы; тарифная политика.*

Коды классификатора JEL: R 33, R 38.

Одной из наиболее сложных проблем формирования рыночного пространства в российской экономике является перевод на коммерческие принципы системы оказания населению жилищно-коммунальных услуг. В настоящее время это самый крупный сектор сферы услуг, который так и не перешел ни к рыночному ценообразованию, ни к рыночной конкуренции, ни к рыночному управлению. По сути дела, здесь все еще сохраняется оставшаяся от прежнего административного хозяйства бюрократическая система управления и финансирования. Это не только задерживает общий процесс рыночной трансформации российской экономики, но и оказывает болезненное воздействие на процесс социальной ориентации. Коммерциализация сферы жилищно-коммунальных услуг – это вопрос завершения многолетних социально-экономических реформ.

Ввиду особой социальной значимости услуг жилищно-коммунального хозяйства, возникают дополнительные трудности с использованием основных рыночных инструментов, поскольку проведенная в стране приватизация жилья не сопровождалась ростом доходов основной части населения. В итоге собственники значительных активов (представленными жилыми фондами) в большинстве своем не располагают доходами для полноценной оплаты услуг по их содержанию.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) представляет собой важнейшую часть территориальной социально-производственной инфраструктуры и включает в себя две из крупнейших отраслей сферы услуг – жилищную и коммунальную.

В жилищном хозяйстве практически все основные фонды являются пассивными – это здания и сооружения. В коммунальном хозяйстве значительная часть основных фондов представлена машинами и оборудованием, то есть преимущественно активными фондами. Это обуславливает принципиальные различия в условиях их эксплуатации, сроках морального и физического износа, способах текущего и капитального ремонта. ЖКХ РФ – это многоотраслевой комплекс, который включает в себя взаимозависимые, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы. Их деятельность прямо или косвенно связана с удовлетворением потребностей населения в жилье и сопутствующих коммунальных услугах.

В силу технологических особенностей отрасли и условий формирования современных систем жизнеобеспечения регионов, многие жилищно-коммунальные предприятия связаны с сетевой поставкой ресурсов и занимают монопольное положение на обслуживаемой ими территории (являются локальными монополистами).

При этом географические границы рынка, как правило, определяются административными границами городов, районов, сельских поселений. Также особенностью рынка ЖКУ является проявление негативных последствий монопольного положения предприятий поставщиков ЖКУ, выражающееся не только зачастую в необоснованном завышении цен и тарифов на них, но в их неудовлетворительном качестве при отсутствии у потребителей возможности отказаться от данных услуг.

Современная производственная структура ЖКХ включает в себя: жилищное хозяйство; водоснабжение, водоотведение и очистка сточных вод; теплоснабжение; газоснабжение; электроснабжение; транспортное обслуживание населения; озеленение населенных пунктов; ремонт мостов, дорог и набережных, берегоукрепительные работы; летняя и зимняя уборка улиц; гостиницы, бани, прачечные; ритуальные услуги. Поэтому жилищно-коммунальная инфраструктура является важнейшим элементом не только функционирования, но и развития экономики региона, обеспечивающая необходимые условия для жизнедеятельности человека, влияющие на социальную обстановку в стране, являющаяся одним из крупнейших потребителей ресурсов (например, четвертая часть топливно-энергетических ресурсов). Оно должно функционировать в любых условиях независимо от политической и экономической обстановки в стране.

Несоответствие элементов устаревшего хозяйственного механизма принципам рынка обусловлено сохранением остаточного принципа финансирования и материально-технического обеспечения ЖКХ. Анализ широкого круга вопросов реформирования ЖКХ подтверждает тот факт, что все они оказываются

первоочередными и требуют комплексного подхода в своем решении. Здесь и состояние жилищного фонда (по данным Госстроя России около 2 млн. м² жилья находится в аварийном состоянии), и проблема обновления производственно-технической базы предприятий коммунального хозяйства (износ фондов давно за пределами допустимых норм и достигает на некоторых предприятиях 80%), и актуальность экономии тепло-, энергоресурсов, и обеспечение должного уровня качества ЖКУ, и приемлемость расценок на них в соответствии с уровнем доходов населения.

Реформа ЖКХ началась с законодательного принятия принципа перехода отрасли на самоокупаемость [3]. Предусматривалось, что население станет целиком оплачивать по рыночной стоимости все жилищно-коммунальные услуги в течение 5 лет. Столь короткий срок определялся, исходя из прогноза, что с 1992 года в стране по итогам кардинальных рыночных реформ начнется экономический рост, и доходы населения резко возрастут. Как известно, прогноз не оправдался, более того реальные доходы снизились, и растущие тарифы на ЖКУ оказались не только болезненными для населения, но и не доступными для наименее обеспеченных слоев.

Основная идея реформы сводилась к тому, что ЖКУ будут оплачивать не государство через неэффективно расходующие дотации, не крупные предприятия, для которых необходимость содержать ведомственный жилищный фонд является препятствием к росту рентабельности, а сами граждане-потребители. При этом государство оставило за собой обязанность оказывать адресную социальную помощь отдельным слоям населения.

В концепции реформирования ЖКХ предполагалось за счет увеличения тарифов для населения снизить их для промышленных предприятий (как это принято в экономически развитых странах), сократить нагрузку на региональные бюджеты в части дотирования ЖКХ и поднять долю денежной составляющей в выручке, оздоровив денежный оборот отрасли.

В связи с этим основными направлениями реформирования ЖКХ России стали:

- институциональное преобразование и принятие мер по техническому перевооружению отрасли, направленных на снижение издержек при предоставлении жилищно-коммунальных услуг;
- повышение уровня платежей населением за реально потребляемые ЖКУ;
- разграничение функций управления между уровнями государственной власти и местным самоуправлением.

Рынок жилищно-коммунальных услуг, как и всякий другой рынок, обусловлен действием закона спроса и предложения, который в свою очередь зависит от изменения цен. При определении спроса на ЖКУ необходимо учитывать, что спрос как рыночная категория всегда связана с материальным положением тех лиц, которые являются потребителями данных услуг. Так как в данном случае рассматривается платежеспособный спрос, то при его оценке необходимо выделять различные группы населения: население с низким уровнем доходов (малообеспеченные слои населения), население со средним уровнем доходов и население с высоким уровнем доходов. Поскольку платежеспособный спрос на ЖКУ в РФ, как и уровень доходов населения, характеризуется высокой поляризацией, то необходимо учитывать региональные различия по уровню доходов и неодинаковую динамику развития рынка ЖКУ, как на территории Российской Федерации, так и на территории её субъектов. В таких условиях, на наш взгляд, необходим дифференцированный подход не только к группам населения, но и населению, проживающих в различных регионах.

Первостепенное значение приобретают социальные принципы и нормы реформирования, которые в силу приоритетности экономических проблем реформы целесообразно выражать экономическими категориями. Данные принципы должны быть заложены в основу построения новой системы ЖКХ.

Социальный принцип реформирования ЖКХ в контексте рассмотренной выше проблемы может быть сформулирован следующим образом: потребителю ЖКУ должна быть обеспечена возможность управления объемом услуг индивидуального потребления и контроля объемов и качества услуг коллективного потребления. Ответственность за обеспечение данных прав потребителя возлагается на органы ЖКХ, ответственные за предоставление ЖКУ. В конечном счете, нормой должна стать оплата услуг по факту их реального потребления.

Если в 1980 году оплата услуг ЖКХ в структуре потребительских расходов домашних хозяйств составляла всего 3,7 процента, в 1990–3,1 процента, в 1995 году этот уровень превысил 4,3 процента, в 2000 составил 4,6 процента, в 2005–8,3 процента и в 2006 году эта доля расходов составила уже 8,7 процента [2]. При этом, доля расходов домашних хозяйств на оплату услуг выросла с 1980 по 2006 гг. с 14,3 до 25,2 процента преимущественно за счет роста компонента расходов по оплате коммунальных услуг.

Социальная защита граждан, с одной стороны, поддержка жилищно-коммунального хозяйства с другой, должны предусматривать дифференцированность оплаты жилищно-коммунальных услуг в период, когда ЖКХ получает государственные дотации и сохраняется государственное регулирование тарифов. В качестве критериев определения базовых условий оплаты услуг целесообразно использовать:

- наличие у получателя услуг гражданства Российской Федерации;
- оплату услуг на базовых условиях только по месту постоянного проживания (регистрации);
- оплату на базовых условиях только “социального стандарта жилья” в части услуг индивидуального и коллективного потребления;
- оплату на базовых условиях “социального стандарта жилья” только для физических лиц.

При этом, отраслевые проблемы неэффективности функционирования, необоснованно завышенные тарифы на жилищно-коммунальные услуги; аварийность жилищного фонда и коммунальной инфраструк-

туры; слабо выраженные рыночные механизмы при оказании коммунальных услуг населению. ЖКХ сегодня представляет такой сектор экономики, в котором пересекаются все социально-экономические, организационно-технические вопросы, связанные с жилищно-коммунальным обслуживанием потребителей. В настоящее время отрасль практически полностью исчерпала свой потенциал и грядет инфраструктурный кризис. Как единый объект управления ЖКХ уже не существует ни на федеральном, ни на региональном уровнях власти: ЖКХ относится к компетенции органов местного самоуправления. Но данный процесс не подкреплен соответствующими финансовыми ресурсами. Реформа, в конечном счете, должна включать не только изменение тарифной политики для населения и структурную перестройку отрасли, но и изменение отношений между участниками взаимодействия по поводу оказания услуг ЖКХ.

Для муниципальных властей, как правило, наиболее серьезным последствием повышения тарифов для населения являются неизбежный рост неплатежей. И для многих руководителей муниципальных образований, избранных на этот пост населением, эта проблема становится весьма серьезным аргументом против очередного повышения тарифов.

Намеренное сдерживание местными властями роста тарифов на жилье и коммунальные услуги при сохранении затратного принципа финансирования ЖКХ, в условиях недостатка бюджетных средств и увеличения доли неплатежей – на практике приводит лишь к ухудшению качества услуг. Более того, подобная практика все равно рано или поздно (например, по мере разрастания кризиса местного бюджета, или из-за отсутствия средств на модернизацию городской инфраструктуры) приведет к очередному, но уже более резкому росту тарифов. В то же время понятно, что в условиях низкого уровня жизни населения одномоментный значительный рост платежей за ЖКУ лишь увеличивает вероятность проявления социального кризиса.

Серьезная подготовительная работа в сочетании с продуманным и хорошо организованным механизмом социальной защиты населения, а также эффективными усилиями по снижению неоправданных затрат предприятий-монополистов и совершенствованию тарифной политики, позволят относительно безболезненно осуществить процесс повышения размеров коммунальных платежей.

На наш взгляд, необходима принципиально новая концепция рыночного реформирования ЖКХ, базирующаяся на последовательном признании ее социальной природы.

Основные индикаторы эффективности реализации реформы ЖКХ

Предмет оценки	Индикаторы
Повышение эффективности функционирования ЖКХ	- динамика себестоимости и тарифов на жилищно-коммунальные услуги
Качество жилищного фонда	- доля жилищного фонда, оборудованного основными системами инженерного обеспечения (водопровод, канализация, электроснабжение) в общем объеме жилищного фонда; - количественная оценка наличия ветхого и аварийного жилья; - площадь капитально отремонтированного и реконструированного жилищного фонда
Уровень оплаты населением жилья и коммунальных услуг	- доля платежей населения в общих затратах на производство коммунальных услуг; - доля платежей населения в общих затратах на текущее содержание и капитальный ремонт жилищного фонда
Финансирование субсидий по оплате жилья и коммунальных услуг	- объем средств, выделенных из бюджетов всех уровней на предоставление субсидий населению число получателей субсидий
Финансирование объектов коммунальной инфраструктуры	- общий объем финансирования; - общий объем инвестиций в системы теплоснабжения, водоснабжения за счет бюджетных средств всех уровней и внебюджетных средств
Доступность приобретения жилья	- отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общая площадь 54 кв. метра) к среднему совокупному доходу семьи из трех человек
Доступность социального жилья	- количество граждан, имеющих право на получение социального жилья; - время ожидания в очереди
Развитие системы субсидий на приобретение жилья	- количество выделенных субсидий на приобретение жилья на 1000 семей, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий
Объем ввода жилья и реконструкции жилищного фонда	- динамика ввода жилья и реконструкции жилищного фонда (абсолютные и относительные показатели)
Инвестиции в жилищное строительство	- объем инвестиций в жилищное строительство на 1000 жителей; - доля жилья, построенного за счет кредитных ресурсов в общем объеме построенного жилья

Концепция должна учесть реалии социально-экономического состояния региона или города, ментальности ее населения, обязанности граждан с ответственностью перед ними предприятий жилищно-коммунального хозяйства и органов власти всех уровней.

Основными направлениями в тарифной политике КБР, призванными обеспечить позитивные изменения в процессах ценообразования, должны стать:

- переход от формирования тарифов по фактически достигнутым показателям к нормативному методу определения затрат;

- внедрение в практику цен и тарифов, рассчитанных по эталонным (идеальным) техническим, технологическим и трудовым параметрам;
- приоритетное включение в состав цен и тарифов мероприятий, направленных на снижение издержек производства и улучшение качества представления потребителям товаров, продукции и услуг;
- обеспечение взаимосвязи фонда оплаты труда с показателями эффективности производства;
- обеспечение взаимосвязи ценовой политики с программой социально-экономического развития республики и отдельных муниципальных формирований, другими целевыми программами;
- изменение политики ценообразования в ЮФО в связи с особенностями региона, обусловленными высокими затратами предприятий-производителей на транспортные расходы по завозу топливных, производственно-технических и других ресурсов;
- расширение методов регулирования цен и методов, постепенный переход к созданию системы согласованных цен;
- развитие системы конкурсного отбора местных товаропроизводителей и внешних поставщиков по поставкам товаров, продукции и услуг, включая поставки по государственному (муниципальному) заказу;
- ликвидация перекрестного субсидирования между видами продукции, товаров и услуг, реализуемых одной организацией, кроме случаев социальной необходимости.

Необходимо отметить, что одной из наиболее негативных тенденций является усиливающаяся дифференциация уровней социально-экономического развития регионов и особенно – прогрессирующее отставание большой группы регионов. Это было связано, во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, а также неодинаковая адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, существенно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие. В-третьих, передачей полномочий субъектам без соответствующих источников финансирования социальной сферы.

В результате в стране так и не сформировался единый рынок жилищно-коммунальных услуг, отсутствие которого становится дополнительным фактором дезинтеграции единого хозяйственного пространства. Дело в том, что целостность российской экономики, как и любой другой, обеспечивается единой социальной сферы, в которой наиболее важны жилищно-коммунальные условия.

Для ЮФО, учитывая традиции, важна координирующая роль государства, как главного субъекта социальной политики. Сложная ситуация, в которой находятся некоторые регионы, требует нейтрализации и компенсации социальных последствий экономических реформ. Без прямого участия государства в финансировании и организации социальной политики невозможно обеспечить эффективное функционирование социальной сферы, расширенное воспроизводство населения. Социальную политику необходимо проводить с учетом реальных особенностей различных регионов.

Расходы консолидированного бюджета субъектов ЮФО на социальные нужды резко отличаются от общероссийских. Так, затраты на образование составляют 67%, здравоохранение и физическую культуру – 67,9%, ЖКХ – 49,4%, социальную политику – 69,4% от общероссийского уровня. Т.е., расходы на жилищно-коммунальные услуги для жителей южных регионов оказываются наименее поддерживаемые со стороны государства.

В целом, социальные затраты в субъектах ЮФО, не могут обеспечить установленные нормативы потребления населением жилищно-коммунальных услуг, не доходят до социальных стандартов и общероссийских показателей. В связи с этим необходимо решить проблему финансирования социальной сферы и определить курс социальной политики в данных регионах.

Целесообразно выделить несколько основных направлений реформирования ЖКХ КБР и определить в рамках каждого направления основные мероприятия и их сроки. Анализ результатов, достигнутых на первых двух этапах реализации Программы развития ЖКХ КБР [1] и оценки текущей ситуации, показывает, что основными направлениями реформирования следует считать:

1. Повышение эффективности системы управления городским хозяйством.
2. Формирование конкурентных отношений в жилищно-коммунальной сфере.
3. Стимулирование энерго- и ресурсосбережения.
4. Упорядочение тарифов на услуги системы жилищно-коммунального хозяйства.
5. Обеспечение социальной поддержки населения.
6. Повышение уровня жилищной обеспеченности населения.
7. Улучшение технического содержания жилищного фонда.
8. Повышение надежности и качества водо-, газо-, тепло- и ресурсоснабжения населения.
9. Улучшение санитарного содержания домовладений и внутрирайонных территорий.

Основной проблемой в данном случае, на наш взгляд, выступает эффективное использование привлеченных средств и преодоление административных барьеров на пути привлечения инвестиционного капитала в модернизацию отрасли. В этом направлении следует выделить три блока проблем:

- разделение функций управления и хозяйствования за счет создания служб заказчика на жилищно-коммунальные, транспортные и прочие виды услуг и работ в ЖКХ, а также перевод исполнителей работ на условия подрядной деятельности;
- развитие договорных отношений в городском хозяйстве: заключение договоров между администрацией города, производителями работ и потребителями услуг (населением);

– усиление контрольных функций со стороны местных властей за деятельностью предприятий и организаций городского хозяйства посредством создания городской жилищной инспекции.

Основными инструментами повышения эффективности управления жилищно-коммунальным хозяйством выступают демополизации и создание условий для конкуренции в области предоставления услуг. Для повышения эффективности регулирования естественных монополий необходимо выделить в деятельности монополиста отдельные направления работы, которые он может передать на условиях субподряда другим хозяйствующим организациям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Кабардино-Балкарской Республики № 22-РЗ (в ред. от 24.12.07 №98-РЗ).
2. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007, с. 213.
3. ФЗ РФ «Об основах федеральной жилищной политики» от 24.12.1992 г.

СЕКРЕКОВ В.Х.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Секреков В.Х., Кабардино-Балкарский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент экономического факультета, e-mail: sekrekov@mail.ru

В материале рассмотрены основные факторы аграрного производства, раскрыты их особенности и значение, приведен анализ землеобеспеченности в ЮФО, условий сельскохозяйственного труда, описана специфика формирования и использования капитала на селе, раскрыт сезонный характер использования в течение года многих основных средств производства в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: *производство; природа; люди; капитал; факторы; эффективность; хозяйство; сельское; предпринимательство; способности; организация; технология; информация*

Коды классификатора JEL: Q 15

Известно, что участниками аграрного производства являются природа, люди и средства производства (капитал). Помимо них, в качестве факторов, оказывающих непосредственное влияние на эффективность сельского хозяйства, признаются предпринимательские способности, организация производства, технология и информация.

Под природой, как важнейшего фактора аграрного производства, понимаются земельные угодья, водные ресурсы, леса, полезные ископаемые, растения и дикие животные (как источник сырья для продовольственных и производственных нужд), а также погодно-климатические условия.[3]

Особенности земли как фактора сельскохозяйственного производства общеизвестны. Во-первых, в масштабах страны, республики, района, территория ограничена, расширение сельхозугодий за счет других угодий (лесов, болот и т.д.) хотя и возможно, но в конце концов эта возможность будет исчерпана. Другие факторы производства (рабочая сила и капитал) в этом смысле могут быть увеличены или уменьшены по мере необходимости, а площади сельхозугодий в принципе ограничены. Во-вторых, значение земли возрастает также в связи с ее практической незаменимостью. Если в определенных условиях живой труд (рабочую силу) можно заменить машинами, одну технику можно заменить другой, одни оборотные средства другими, то сельскохозяйственные угодья практически невозможно заменить ничем. Именно поэтому во все века и во всех странах отношения к земле, особенно к сельхозугодиям, всегда строились сложно.[2] В-третьих, сельхозугодия, при правильном их производственном использовании, способны к самовосстановлению полезных свойств, своего плодородия, даже его повышению. Если машины, оборудование, даже рабочая сила, со временем «изнашиваются», время от времени завершается срок их производственной службы и приходится заменять их, если оборотные средства используются в производстве лишь однажды и поэтому для каждого нового цикла производства требуются новые оборотные средства (в смысле новой «порции»), то земля может служить веками, сохраняя свое плодородие (как уже было сказано, при условии ее рационального использования). Именно это свойство сельхозугодий делает их особо востребованным объектом собственности. Ее неиссякаемость, «вечность», превращает землю (не только сельскохозяйственного назначения) желанным объектом капитализации.[1]

Следующей особенностью земли для сельскохозяйственного производства является ее крайняя неоднородность. Если основные и оборотные средства, а также рабочая сила, для всех хозяйствующих субъектов имеют близкие свойства и цену (с позиции производственных затрат и полезности), то качественные параметры сельхозугодий, их плодородие, существенно различаются не только по отдельным регионам страны, не только в рамках одного административного района, но даже по отдельным участкам и полям,

принадлежащим одному и тому же хозяйствующему субъекту. Эта особенность земель сельскохозяйственного назначения не только предопределяет их рыночную стоимость, но должна учитываться при ценообразовании и налогообложении на продукцию сельского хозяйства, а также во внутрихозяйственных хозрасчетных отношениях. Именно ограниченность сельхозугодий, значительные различия в уровнях их плодородия, разные усилия, необходимые для производства одного и того же количества и качества продукции на разных участках, предопределили общественный принцип ценообразования на сельскохозяйственную продукцию (по К.Марксу) – с учетом общественно- необходимых затрат на худших и отдаленных участках. Рыночная экономика здесь основывается на спросе и предложении данной продукции, однако практически во всех развитых капиталистических странах Запада используются те или иные механизмы, в определенных рамках гарантирующие труд сельхозтоваропроизводителей, ограничивающие действие в сельском хозяйстве рыночного принципа ценообразования[9].

Еще одной важной особенностью земли для сельского хозяйства является то обстоятельство, что она в данном случае не только средство производства, не только средство и предмет труда, но также место для обитания сельского населения и отдыха горожан. При организации сельскохозяйственного производства, утверждении правовых аспектов собственности на сельхозугодия, смене собственников и пользователей, размежевании границ земельных участков, режимов и приемов их эксплуатации, а также в других случаях, необходимость учета этой особенности сельхозугодий становится очевидной и обязательной. Естественно, что данное обстоятельство также должно приниматься во внимание в отношениях между обществом и сельхозтоваропроизводителями.

О значительных различиях в обеспеченности земельными угодьями и их структуре, говорят данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи, проведенной 1 июля 2006 г. по республикам Южного федерального округа, а также наши расчеты по землеобеспеченности на одного сельского жителя (по состоянию на конец 2006 года) и одного занятого в сельскохозяйственном производстве. Эти данные показывают, что удельный вес пашни (наиболее ценной категории земельных угодий для сельского хозяйства) по республикам округа существенно отличается – в диапазоне от 14,8% (Дагестан) до 78,9% (Кабардино-Балкария). Показатели Южного федерального округа и страны в целом здесь отличаются несущественно. Различия по землеобеспеченности в расчете на одного сельского жителя также очень значительны: по площади сельхозугодий от 0,97 га (Северная Осетия-Алания) до 25 га (Калмыкия), т.е. разница 25,8 раз; по площади пашни от 0,25 га (Дагестан) до 3,78 га (Калмыкия), здесь разница 15,1 раз. В среднем по Южному федеральному округу уровень землеобеспеченности от соответствующих показателей страны составляет: по общей площади сельхозугодий 81,2% ($3,54:4,36 \times 100$), по площади пашни 78,2% ($2,08:2,66 \times 100$)[13].

По уровню землеобеспеченности на одного занятого в сельскохозяйственном производстве различия также очень существенны. По сельхозугодиям диапазон обеспеченности от 5,4 га (РСО - Алания) до 133,5 га (Калмыкия), разница 24,7 раза; по площади пашни от 1,57 (Дагестан) до 20,1 га (Калмыкия), разница 12,8 раз. Средние показатели округа относительно соответствующих показателей страны составляют: по площади сельхозугодий 91,9%, по площади пашни 88,2% [13].

Таким образом, по уровню землеобеспеченности, с позиций организации сельскохозяйственного производства, первенствует Калмыкия. При прочих равных условиях, в этой республике объемы производства на душу населения (всех жителей и сельских жителей) соответственно должны быть выше, однако погодные условия и качественные характеристики земельных угодий не позволили реализовать это преимущество. С другой стороны, значительные площади угодий на одного сельского жителя позволили республике по другому решить проблему земельной собственности, чем в остальных республиках округа (об этом будет сказано ниже, при рассмотрении системы производственных отношений). Люди и средства производства формируют производительные силы отрасли.

Рабочая сила является главной производительной силой любого общества. Она посредством трудового процесса определяет характер всего производства каждой отрасли, каждого предприятия, придавая ему динамичность и перспективу, внося в него конкретный смысл, конкретную цель.

Труд – это целесообразная деятельность человека, рабочей силы, с помощью которой он преобразует природу и приспособляет ее для удовлетворения своих потребностей. Всякий труд признается и принимается как необходимый, когда в результате производится полезный для общества или личности продукт (товар) или услуга. В экономическом смысле под трудом, как фактором производства, подразумевают любые умственные и физические усилия человека, прилагаемые в процессе хозяйственной (производственной) деятельности. Поэтому, на практике применяется различная классификация труда: легкий и тяжелый, вредный и безвредный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный и т.д. Все эти виды труда необходимы для организации процесса производства, как бы они не оценивались с точки зрения материального вознаграждения (зарботной платы). Под общим названием «рабочая сила» в каждом предприятии трудятся различные категории работников - руководители, специалисты, служащие, квалифицированные и неквалифицированные рабочие, младший обслуживающий персонал. Профессия или специальность объединяет их в разные группы, определяя характер выполняемой ими работы, необходимые для этого знания и навыки, формируя специфические экономические интересы. Рабочая сила или труд как форма ее потребления, в системе производительных сил занимает особое положение. Человек создает оборотные и основные средства производства, тем самым, превращая их в элементы производительных сил. Человек воздействует и на детисце природы – землю, окультуривая и улучшая ее свойства (при условии продуманной и бережной эксплуатации). Именно потому человек – рабочая сила – труд не просто

один из факторов производства, а главная производительная сила в любой общественно-экономической формации [9].

Воспроизводственные процессы в сельском хозяйстве имеют свои особенности, которые накладывают свой отпечаток на формирование и использование трудовых ресурсов. Первая особенность сельскохозяйственного производства заключается в том, что оно представляет из себя сложную экономическую и природно-биологическую систему. Работники сельского хозяйства в своей трудовой деятельности сталкиваются не только с землей и неодушевленными механизмами, но также и живыми биологическими организмами-растениями и животными, соответственно расширяются границы тех знаний и навыков, которые они должны освоить и применить в ежедневном труде. Следствием этого является и вторая особенность сельскохозяйственного работника – как правило, он не может быть узкоспециализированным. Ежедневно выполняя работы разного характера, переключаясь из одной в другую, он должен обладать хотя бы элементарным знанием для выполнения каждой из них. Значит, процесс его подготовки должен учитывать эту особенность или же каждый раз, при переходе от одной работы к другой ему будет необходим «инструктаж» со стороны непосредственного руководителя или других работников. В этой связи владение смежными профессиями (специальностями), умение переключиться из одной работы на другую, становится ценным для сельскохозяйственного производства качеством работника, это умение должно поощряться материально и морально, в каждом сельхозпредприятии должны быть задействованы широкомасштабные шаги в этом направлении. Сельскохозяйственное производство это место, где «мастер на все руки» будет востребован всегда. Чем больше таких работников у сельхозпредприятия, тем выше окажется его эффективность при прочих равных производственных условиях, поэтому, безусловно, должна быть задействована политика сохранения высококвалифицированного кадрового потенциала.

Важной особенностью сельскохозяйственного труда является сложность, практическая невозможность, обеспечения нормальной (утвержденной трудовым законодательством) его продолжительности, оптимальных режимов труда и отдыха в течение рабочего дня. Практически у всех категорий сельскохозяйственных работников в течение года имеются периоды, когда возникает потребность в работе «от зари до зари» и без выходных дней. Нормированный рабочий день – несбыточная мечта для тружеников села. Такой характер труда сказывается отрицательно на здоровье людей, на его производительности и интенсивности, качественное и своевременное выполнение заданий. Сельский труд относится к группе непривлекательных и не престижных, молодежь неохотно закрепляется в сельскохозяйственном производстве. Значит, необходимы адекватные меры, направленные на решение этих проблем.

Для сельского работника характерна значительная отдаленность результатов труда от времени его выполнения. Вспахали и посеяли участок ранней весной, а результат можно будет оценить глубокой осенью. Это усложняет контроль за качеством труда, его реальной оценкой для адекватной оплаты, что в свою очередь сказывается отрицательно на трудовой и технологической дисциплине, а значит и на эффективности производства.

Сезонность работы, «пиковые» периоды в потребности рабочей силы усложняют систему управления кадрами, что порождает стремление иметь рабочих рук «про запас». Это в конечном итоге снижает производительность труда, заставляет многих руководителей придумывать разные хозяйственные работы (в которых у предприятия нет особой нужды) для рабочих «рук про запас», чтобы как-то обеспечить их заработной платой. В результате повышается себестоимость продукции, снижается конечная эффективность производства, усложняются внутрихозяйственные хозрасчетные отношения, возникает недовольство у тех работников, которые заняты полностью целый год и несут ответственность за конкретный участок работы.

Многоотраслевой характер сельскохозяйственного производства диктует необходимость формирования в рамках одного предприятия многочисленных структурных подразделений, нередко с небольшой численностью работников, но, тем не менее, нуждающихся в собственном руководителе (не так уж важно освобожденного или нет), что увеличивает потребность в специалистах разных профессий.

Капитал, как фактор производства, включает в себе множество значений. Он может трактоваться как запас материальных благ, произведенных ранее (здания, сооружения, машины, оборудование, станки и т.д.) и функционирующих в течение нескольких лет. Здесь подразумеваются основные средства производства, основные фонды или основной капитал. Речь может идти о сырье, материалах, энергетических ресурсах и ряда других ресурсов, которые расходуются сразу в процессе одного производственного цикла – это оборотные средства или оборотный капитал. В оборотный капитал включается и заработная плата, выплачиваемая наемным работникам. Капитал может выступать в виде финансовых ресурсов (денег в кассе предприятия, на расчетных счетах и т.п.). Он может быть представлен в виде нереализованных товарных запасов, в виде дебиторской задолженности. Многие считают капиталом человеческие способности, образование, квалификацию, хотя с нашей точки зрения эти элементы уже включены в фактор труда, рабочей силы. Очевидно в данном случае речь идет об общих затратах на образование, повышение квалификации. Для каждого человека эти расходы действительно могут признаваться его капиталом (независимо от того, произвел ли их он лично или общество), такой капитал может дать человеку гарантии на благополучное будущее. Однако в процессе производства и образования, и квалификация человека оцениваются и включаются в издержки (себестоимость) товаров в виде заработной платы, что уже и было учтено в понятии «труд». Ситуация здесь примерно такая же, как и с основными средствами производства, стоимость которых переносится в себестоимость продукции частями, с учетом сроков их эксплуатации, в виде амортизационных отчислений, другое дело, что когда речь идет о рабочей силе, то в виде заработной платы возмещаются не только расходы на образование и повышение квалификации, но и все остальные затраты, связанные с понятием «воспроизводство рабочей силы» (на содержание жилья, питание, одежду, семью и

т.п.). Таким образом, подводя итоги, можно говорить о том, что капитал может выступать в двух формах: натурально-вещественной и денежной.

Формирование и использование капитала – оборотных и основных средств – также имеют свои особенности в сельскохозяйственном производстве. Прежде всего, следует отметить ту особенность, что многие оборотные и основные средства сельхозпредприятий формируются в результате их производственной деятельности: семена, корма, молодняк и основное стадо животных, органические удобрения, производственные здания и сооружения, многолетние насаждения и т.п. Это накладывает свой отпечаток на стоимость оборотных и основных средств. Покупные ресурсы – горюче-смазочные материалы, электроэнергия, топливо, минеральные удобрения, корма промышленного производства, ядохимикаты и медикаменты, сельхозмашины и оборудование, строительные материалы и т.п. – как правило, для всех сельхозпредприятий обходятся примерно по одинаковой цене (разница может быть связана с их приобретением у разных поставщиков, разными расходами на их доставку до хозяйства и хранения его на складах). Произведенные в каждом из хозяйств ресурсы, при идентичных свойствах, качествах и характеристиках, могут иметь совершенно разную стоимость. Это обстоятельство затем скажется на себестоимости продукции, конечную эффективность производств, а также способно исказить результаты анализа и оценки уровня ресурсообеспеченности и их использования по отдельным сельхозпредприятиям. Поэтому, при возникновении такой необходимости, потребуется уточнить методику анализа и оценки этих показателей.

В сельскохозяйственном производстве нередко предметы и средства труда способны менять свое предназначение. Например, трактора, комбайны, другие сельскохозяйственные машины и инвентарь, при их использовании в производственном процессе, выступают в качестве средств труда. Когда же эти машины и инвентарь находятся в ремонтной мастерской для ремонта и тех.ухода, то они уже выступают в роли предметов труда, поскольку действие человека направлено на восстановление или изменение их производственных характеристик. В этом процессе средствами труда являются станки, оборудование, различные приспособления, с помощью которых человек действует на технику – предметы труда [11].

Сезонный характер и кратковременный период использования в течение года многих основных средств производства в сельском хозяйстве приводит к их консервации в течение достаточно длительного времени, увеличивает потребность в этих средствах и соответственно капиталоемкость производства, снижает фондоотдачу. Это требует от сельхозпредприятий больших капиталовложений, что нередко приводит к росту их долговых обязательств. Этот фактор сегодня играет свою негативную роль в деле привлечения инвесторов в сельскохозяйственное производство.

Помимо сезонности работ, в сельском хозяйстве существует значительный временной отрыв между затратами ресурсов и итогами производства. В полеводстве эти итоги проявляются практически один раз за год, затраты незавершенного производства должны учитываться в течение нескольких лет, по некоторым отраслям животноводства также нет возможности хотя бы помесечной оценке эффективности использования ресурсов. Эти обстоятельства значительно затрудняют возможность повседневного контроля за рациональным использованием ресурсов и принятия адекватных своевременных мер для исправления допущенных в этом деле ошибок и упущений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов А.И. Производственная безопасность как фактор социально-экономического развития страны. Экономист №5, 2008 с.33-43
2. Бабков А.Г. Интеграция промышленности и сельского хозяйства в региональном АПК. Международный сельскохозяйственный журнал-2004-№6.
3. Бабков А.Г. Рейтинговая оценка деятельности предприятий. Финансы и кредит: Экономический анализ. 2004. №14.
4. Василевская С. TQM – основа интегральной системы менеджмента. Методы менеджмента качества, 2005г, №1 с 32-38.
5. Кабардино-Балкарская республика. Нальчик: То ФСГС по КБР «Кабардино-Балкариястат» 2007, с. 145-148.
6. Казмировский Е. Интегрированные системы: игра по правилам? Методы менеджмента качества, 2005, №5 с. 22–25.
7. Люкишинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. М.: Колос, 2007, 367с.
8. Митин С. Необходимая технологическая модернизация сельского хозяйства. АПК: экономика и управление. 2006, №9, с 3-5.
9. Никонова Г.Н. Трансформация аграрного сектора экономики (вопросы теории и практики). Екатеринбург: Издательство Урал ГСХА, 2006, 238с.
10. Петриков А. Приоритетный национальный проект «Развития АПК» и нормативно- правовое обеспечение аграрного сектора экономики. АПК: экономика, управление, 2006 г, № 5, с 16–17.
11. Пугачев С. Стандартизация: проблемы и перспективы развития. Стандарты и качество, 2003, №3, с 17–20.
12. Радионова О.А. и другие. Агрохолдинги: организационное построение и механизм функционирования (Методическое пособие) М.: ФГМУ «Росинформ агротех», 2003, с. 278–280.
13. Российский статический ежегодник. 2006г. Статистический сборник Росстат М, 2006г.
14. Формирование и использование технического потенциала сельскохозяйственного производства. 2-ое издание. Под редакцией профессора В.З. Мазлоева. Спб: издательство Лань, 2005, с. 240.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Полонский Д.Э., РГУПС, к.э.н., доцент, генеральный директор ЗАО «Торговый комплекс Горизонт» 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

Маркетинговая концепция управления торговыми центрами позволяет разработать сбалансированную систему целей и стратегий, которые позволяют учесть потребности разных заинтересованных сторон, но действовать преимущественно в интересах обеспечения конкурентоустойчивости торговых комплексов. Цель маркетинговой концепции управления – разработка целей и стратегий достижения перспективного стратегического позиционирования на рынке на основе инновационной концепции развития бизнеса.

Ключевые слова: *торговый центр; маркетинговая концепция управления; конкурентоустойчивость; потребительская ценность; девелоперский проект; стейкхолдеры; инновационная концепция развития бизнеса*

Коды классификатора JEL: M 31, M 21

Содержание понятия экономического развития можно раскрыть, с одной стороны, с помощью освещения различных аспектов данного процесса, с другой – на основе сравнения экономического развития с близкими категориями, такими, как прогресс, эволюция, модернизация, рост, конкурентоспособность и пр. Наиболее общее понятие развития связано с качественными изменениями объектов, появлением новых общественных форм, инноваций, а также с трансформацией внутренних и внешних связей этих объектов [3].

Мировой опыт свидетельствует, что переход от стратегии управления затратами к стратегии проектного управления результатами – принципиальное условие обеспечения национальной конкурентоспособности в современном мире. Для формирования конкурентоспособных российских компаний, необходимо решение комплекса задач качественно нового позиционирования национальных экономических агентов на глобальном рынке.

Это означает не только постановку новых целей, связанных с большей открытостью экономики, но и создание новых инструментов реализации стратегии конкурентоспособности. Под стратегией следует понимать траекторию изменения институтов и экономической политики, соединяющей текущее состояние с «желательным». По мнению В. Полтеровича, для формирования стратегии развития необходимы промежуточные институты [6].

Для разработки и реализации эффективной стратегии управления экономическим агентам необходимо четко сформулировать цель управления (реализация идеи, решение проблемы и т. д.), выделить сильные и слабые стороны организации бизнеса, выбрать методы управления, разработать организационную и производственную структуры на основе концепции экономической модернизации.

Эффективное функционирование российской экономики возможно лишь при условии создания адекватной инфраструктуры, конкурентной среды, соответствующих институциональных форм, законодательного обеспечения экономической модернизации. Прежде всего, речь идет о формировании адаптированных к условиям экономической модернизации стратегии развития экономических агентов. Экономическая модернизация требует соответствующего качества человеческого капитала как относительно профессионально-квалификационного уровня, так и его экономического сознания, хозяйственной ментальности, а также новых технологий управления, например на основе стратегического маркетинга.

Маркетинговый подход предусматривает ориентацию управляющей подсистемы системы менеджмента при решении любых задач на потребителя. Выбор стратегии развития торговых компаний должен выводиться на основе анализа существующих и прогнозирования будущих стратегических потребностей в конкретных товарах и услугах, стратегической сегментации рынка, анализе конкурентоспособности своих товаров и товаров конкурирующих торговых компаний, моделировании конкурентных преимуществ.

Стратегия маркетинга позволяет торговым центрам определить перспективы своего развития. В настоящее время Россия занимает одно из лидирующих мест в рейтинге привлекательности развивающихся рынков для глобальных торговых сетей. Розничная торговля в России – один из самых быстро развивающихся и привлекательных рынков в мире по своей емкости. Вместе с тем, ритейл – это область жесткой конкуренции торговых сетей, где без четко сформированной стратегии развивать торговый бизнес сложно.

Маркетинговая концепция управления крупными торговыми центрами основывается на следующих инструментах и направлениях менеджмента:

- качества торговых услуг в соответствии с потребностями и интересами клиентов торговой сети;
- экономии ресурсов у потребителей за счет повышения качества управления, качества сервиса и других факторов;
- экономия ресурсов торговой компании за счет реализации фактора масштаба, инновационных технологий, совершенствования системы менеджмента.

Маркетинг играет особую роль в стратегическом управлении торговыми центрами, существенно выходящую за рамки функций рекламы, продажи товаров и услуг и изучения потребительского спроса. В реализации стратегии торговых центров роль маркетинга и выбор целевого сегмента на рынке являются определяющими факторами. Маркетинг торговых центров – это комплекс мероприятий и задач, направленных на сегментирование рынка и позиционирование товаров и услуг.

Правильно спроектированная и реализованная стратегия обеспечивает торговой компании возможности сформировать сильное конкурентное преимущество. Обычно конкуренты торговой компании стремятся «вытолкнуть» ее из освоенных сегментов рынка и не допустить на новые рынки. В связи с жесткими конкурентными условиями процесс разработки и реализации управленческого решения на основе маркетинговой концепции должен быть направлен на снижение неопределенности для деятельности торговой компании, развивающей стратегию развития на выбранных сегментах рынка.

Особенности современного этапа развития отечественных торговых компаний состоят в необходимости формирования внутренних предпосылок и возможностей для внедрения гибких технологий на основе современной информации и компьютерной техники. На этой основе формируется модель развития экономики, позволяющая органично объединять интересы экономических агентов, государства, регионов, и домашних хозяйств (населения).

Торговый центр как формат розничной торговли изначально был сформирован в США путем постепенного развития групп придорожных магазинов [5]. В России появление торговых центров приходится на период формирования рыночной экономики, и характеризуется увеличением темпов развития торговых центров с темпами роста российской экономики. Следует отметить, что торговые центры, независимо от страны их происхождения, выступают своеобразным «портретом» местного сообщества, в котором располагаются, поскольку наиболее полно отражают социальный статус, стиль жизни, предпочтения, интересы и привычки своих посетителей.

Торговый центр представляется необходимым определить как группу торговых розничных предприятий, объединенных общей идеей, реализуемой концепцией, архитектурным исполнением, обеспеченных парковкой на специально подобранном, спланированном, обустроенном участке, предоставляющих определенный уровень обслуживания и дополнительных услуг (развлечения, еда, спорт, банковское обслуживание), деятельность которых координируется единой компанией, осуществляющей профессиональное управление и эксплуатацию объекта.

Торговые центры существенно отличаются друг от друга. Основопологающим критерием описания торгового центра является его площадь, которая, совместно с месторасположением («Location»), определяет в большей степени концепцию торгового центра, ширину его ассортимента, количество якорных и обычных арендаторов.

На основании изучения различных классификационных признаков и существующих концепций развития торговых центров можно сделать вывод, что основной для торгового центра является концепция удобства и максимального удовлетворения потребностей посетителей, по качеству и по количеству. Особенно следует отметить то, что по мере роста площади торгового центра, данная концепция становится всё более предпочтительной, возникают и реализовываются идеи вовлечения развлекательной составляющей в торговый центр.

Со стороны материальных активов экономическая модернизация предусматривает обновление технического базиса путем внедрения высоких технологий, системы корпоративного управления, маркетинга. Целевая подсистема системы маркетингового менеджмента торговых центров состоит из следующих компонентов: изучения потребительского спроса, привлечение арендаторов торговых площадей, формирование портфеля новшеств; формирование портфеля инновационных технологий торговых услуг.

Отметим, что концепции управления маркетинговым комплексом торгового центра определяются инновационными технологиями привлечения потребителей и клиентов. Маркетинговые технологии направлены на оценку конкурентного позиционирования компании. После анализа окружения фирмы и формирования целевой подсистемы на основе маркетингового анализа определяются параметры обеспечивающей подсистемы, т. е. количество, качество, сроки поставок, поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий и т. п., необходимые для решения задач целевой подсистемы.

Для достижения конкурентоспособного «выхода» системы необходимо найти конкурентоспособных поставщиков ее «входа». На основе неконкурентоспособных компонентов «входа» при любом уровне техники, технологии и организации процессов невозможно произвести конкурентоспособный товар.

Управляемая подсистема системы инновационного менеджмента торговых компаний состоит из конкретных компонентов по внедрению инноваций по стадиям их жизненного цикла: стратегический маркетинг; организационно-технологическая подготовка торговых площадей и оборудования, привлечение «якорных» арендаторов подбор и обучение специалистов.

Маркетинговое управление – выявление и удовлетворение потребностей способами более эффективными, чем у конкурентов. Управляющая подсистема является важнейшей, так как она несет ответственность за систему менеджмента. Компонентами подсистемы являются управление персоналом, разработка управленческого решения, координация выполнения маркетинговых проектов. Эти компоненты определяют качество всех остальных подсистем системы маркетингового управления.

При реализации конкурентной стратегии преимущество торговых центров перед другими фирмами достигается путем максимально быстрого освоения новых сегментов и создания новых каналов распределения. Стра-

тегия ориентирована на достижение оптимальных характеристик торговых услуг и предлагаемого товара, превосходящих параметры продуктов и технологий уже представленных на рынке другими торговыми компаниями.

На этапе зрелого рынка торговая компания часто переходит от стратегии агрессивного роста к защите завоеванных позиций. Лидирующие торговые корпорации начинают внедрять новые услуги, проводят исследование рынка по продвижению новых товаров, перспективных образцов. Торговые центры освоение новых сегментов рынка и каналов распределения продукции проводят совместно с «якорными» арендаторами и часто используют их информационно-аналитические ресурсы.

Торговые компании, использующие оборонительную маркетинговую стратегию, стремятся к возведению барьеров для защиты используемых инновационных технологий организации бизнеса, однако пассивная защита (рекламная кампания или ценовая политика) не уберет торговые центры от конкурентов, использующих значительные ресурсы для продвижения на рынок, особенно, если в их числе глобальные торговые корпорации.

Для того чтоб не только сохранить, но и увеличить долю рынка торговые компании разрабатывают и реализуют маркетинговую стратегию лидерства в своем сегменте. Претендентами на лидерство выступают торговые центры, которые стремятся превзойти ведущего в данном сегменте игрока и занять его место. Среди компаний, претендующих на лидерство, могут быть и российские торговые сети, и транснациональные торговые корпорации.

Рост рынка розничной торговли происходит, главным образом, за счет появления новых потребительских сегментов. Как правило, на ранней стадии развития рынка торговым компаниям удается освоить лишь сравнительно небольшую его часть. Поэтому освоение новых рынков практически всегда актуально и представляется выгодной позицией любой формы, даже с невысоким потенциалом. Для российских торговых-развлекательных комплексов использование стратегии освоения новых сегментов характерно на этапе формирования и развития бизнеса, расширение сети регионального присутствия.

Маркетинговое управление помогает контекстуализировать торговой компании свои знания о рынке, потребителях, конкурентах, т. е. вписывать их в более широкий перспективный контекст. Сформировать стратегию развития торговых компаний помогает прогнозирование. В прогнозировании состояния внешней среды значительна роль маркетинговых исследований, которые позволяют обращать особое внимание на слабые сигналы рынка, которые позволяют ориентироваться на изменения потребительского спроса и служат индикаторами разработки стратегии развития торговых центров.

Для ускорения реакции на изменения факторов внешней среды должны быть разработаны стратегии маркетингового реагирования. Для повышения эффективности маркетингового управления необходимо, по мнению Л. Качалиной, учитывать угрозу не внешнего, а внутреннего развития, которая формирует барьеры развития конкурентоспособной модели развития [2].

Уменьшение темпов развития, снижение конкурентоспособности компании может сопровождаться уменьшением доли рынка, снижением объемов реализации товаров, оттоку «якорных» арендаторов. Это означает, что при разработке стратегии маркетингового управления необходимо учитывать динамику рынка как важнейшего компонента внешней среды.

Рыночные стимулы формируют у торговых компаний стремление к получению быстрой отдачи, в то время как инвестиции в развитие торговых-развлекательных комплексов дают результат не сразу. Стратегия развития торговых-развлекательных комплексов должна быть ориентирована не только на рынок, но и на лидеров этого рынка, занимающих лучшие позиции. Очень полезно отрицательное знание, то есть знание о негативном опыте конкурентов, о том, что не работает. Такое знание тоже с трудом передается, поскольку люди охотнее рассказывают о своих успехах, нежели о неудачах.

На рынках розничной торговли с приходом торговых-развлекательных центров сложилась принципиально иная модель конкурентного поведения лидеров. Цена товаров в торговых-развлекательных центрах цена товара практически перестала иметь определяющее значение для большинства потребителей, для которых наиболее важным является удобное место расположение торгового центра, наличие парковки и высокое качество услуг.

Дефиниция «товар» обычно связывается с материальным товаром, который человек приобретает за деньги и затем использует. В условиях глобальной конкуренции на рынке торговых услуг понятие товара становится иным, более емким. В торговых комплексах товар выступает как совокупность материального товара, услуги и обслуживания. Причем совокупная доля в системе ценностей материального товара в торговых центрах составляют примерно 10%, доля обслуживания – 90%.

Обслуживание в торговых центрах можно рассматривать как форму предоставления услуги. В соответствии с процессной концепцией маркетинга потребителя интересует не товар или услуга, а обслуживание. Стратегия маркетингового управления делает акцент именно на организацию обслуживания, досуга потребителей, формируя комплекс дополнительных инструментов, технологий и институтов, обеспечивающих этот процесс.

К дополнительным институтам можно отнести взаимодействия банков и торговых компаний, формирование системы электронного обслуживания и института предпочтений для постоянных клиентов. Таким образом, в торговых центрах формируется особая сервисная система взаимодействия с клиентом, нацеленная на развитие системы взаимодействия и партнерства.

Потребители готовы платить за комфорт и качество обслуживания большую цену, особенно, если торговый комплекс воспринимается потребителем как место проведения досуга семьи. Комплексная система

улучшения обслуживания является результатом маркетинговой концепции управления торгового центра, реализованной на основе тесного взаимодействия с клиентами и контрагентами. Такая стратегия развития торговой компании обеспечит увеличение ценности своих товаров и услуг для потребителя, а также будет способствовать конкурентному позиционированию на рынке.

Позиционирование на рынке – занятие в сознании потребителей определенного места, отличного от конкурентов. Позиционирование торговой компании происходит именно в сознании клиента, который может сделать четкую аргументацию для объяснения своего потребительского выбора. Позиционирование торговых услуг происходит на основе дифференцирования, поэтому торгово-развлекательным центрам необходимо дифференцироваться от традиционных торговых компаний, которые уже есть на рынке, а также от новых предложений конкурентов.

Для реализации конкурентной стратегии торговому центру на основе технологий маркетингового управления необходимо выстроить систему целей для ее реализации на основе новых инструментов позиционирования. Разработке стратегии позиционирования торговых центров обязательно должны предшествовать маркетинговые исследования, которые позволяют выяснить особенности взаимодействия и интересы торговых компаний.

Маркетинговая концепция управления позволяет разработать сбалансированную систему целей и стратегий, которые позволяют учесть потребности разных заинтересованных сторон, но действовать преимущественно в интересах обеспечения конкурентоустойчивости торговых комплексов. Цель маркетинговой концепции управления – разработка целей и стратегий достижения перспективного стратегического позиционирования на рынке, которое бы соответствовало ожиданиям агентов рынка торговых услуг.

Ориентацию торгового центра на максимально полное удовлетворение большого количества потребностей посетителей, а также особенности его внутренней организации и внешнего позиционирования объясняют некоторые синергетические эффекты, связанные с привлечением посетителей.

Наличие ряда синергетических эффектов обуславливают повышенную потребительскую ценность торгового центра, формирует лояльность посетителей (разницу между получаемыми выгодами – полезностью и затрачиваемыми усилиями):

1. Внешний синергетический эффект торгового центра связан с тем, что несколько магазинов, находящихся рядом, привлекают большее количество посетителей, чем те же магазины, но расположенные на некотором расстоянии друг от друга. Это можно объяснить экономией времени и средств, которые потенциальному потребителю необходимо потратить на дорогу из одного магазина в другой и, возможно, его поиск¹.
2. Внутренний синергетический эффект торгового центра основывается на стимулировании посетителя к совершению незапланированных покупок близким расположением дополняющих друг друга отделов и магазинов в торговом центре. Данный синергетический эффект выражается в дополнительном объеме продаж арендаторов торгового центра.
3. Экономия на масштабе («Economy of Scale»), которая реализуется в наличии в торговом центре совместно используемых всеми арендаторами помещений и персонала, таких, как погрузочно-разгрузочная зона, служба охраны, обслуживающий персонал, что позволяют каждому конкретному арендатору затрачивать меньше средств на их содержание.

В состав участников девелоперского проекта, который в результате становится торговым центром, входят самые разные субъекты, каждый из которых имеет свои специфические интересы, связанные с реализацией проектов девелопмента, и играет свою роль в процессе движения проекта. Определение этой группы заинтересованных лиц представляется возможным через теорию стейкхолдеров² («Stakeholder Theory»), возникшую как один из подходов к решению часто встающей перед руководством компании проблемы выбора: «доходность или ответственность». Данный вопрос особенно актуален в настоящее время в связи с популярностью такой концепции как «Устойчивое развитие компании» («Sustainable Development»).

В основе теории стейкхолдеров лежит предпосылка о том, что успех организации измеряется степенью удовлетворенности всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров), а не только акционеров.

В процессе девелопмента задействовано множество действующих лиц, каждое из которых играет свою роль и от каждого из них зависит судьба проекта. Таким образом, можно определить следующих стейкхолдеров девелоперского проекта:

- собственник объекта недвижимости, заинтересованный, как правило, в умножении своего богатства путем повышения ценности недвижимого имущества или получения дохода. В качестве собственника могут выступать как частные (физические или юридические) лица, так и государство или органы муниципального самоуправления. (к особенностям российского рынка относится то, что, чаще всего, в качестве субъекта собственности на земельные участки, выделяемые под застройку, выступает го-

¹ Так, например, в модели рынка Хоттелинга потребители различаются местом расположения в «линейном городке», которое определяет для каждого потребителя дополнительные (к цене товара) транспортные затраты при покупке товара в том или ином магазине. Месторасположение потребителя в «линейном городе» рассматривается как параметр вкуса, а месторасположение магазина – как параметр продукта. Подробнее см. [8].

² Термин «стейкхолдер» непосредственно заимствован из английского языка, где stakeholder буквально обозначает «держатель доли». Отметим, что под долей (stake) подразумеваются как финансово измеримые доли или претензии к компании, так и доли, возникающие в результате нематериальных взаимоотношений. Термины «стейкхолдеры», «заинтересованные стороны» и «заинтересованные лица» являются понятиями-синонимами.

сударство);

- государственные органы, регулирующие отношения в сфере развития недвижимости, проектирования, строительства, эксплуатации недвижимости;
- инвесторы, обеспечивающие финансирование проекта развития: банки, кредитующие строительство (в том числе, под залог результатов развития или иной недвижимости собственника), негосударственные инвестиционные фонды (типа страховых и пенсионных фондов), специализированные финансовые институты, иные юридические и физические лица;
- подрядчики – проектные и строительные организации, обеспечивающие проектирование и выполнение строительно-монтажных, отделочных, пусконаладочных работ;
- профессиональные советники, команда специалистов: инжиниринговые компании, консультанты по планированию, экономике, агенты по недвижимости, оценщики, консультанты по налоговому планированию и бухучету, консультанты по строительству и архитектуре, сметчики, инженеры-проектировщики, менеджеры по проекту и сдаче в аренду результатов развития объекта, другие «узкие» специалисты: геодезисты, археологи, специалисты по отдельным секторам рынка, юристы и др. Все они на различных этапах развития и в различной мере содействуют решению отдельных специальных вопросов проекта развития, выходящих за рамки обычной компетенции девелопера;
- объекты воздействия (оппоненты – те, кто может повлиять на скорость исполнения работ и даже в целом на результаты развития). В их числе – собственники соседних объектов недвижимости как прямые объекты возможного воздействия результатов развития, общественные организации типа защитников окружающей среды, представители муниципальных образований, население, проживающее в районе расположения объекта недвижимости, подлежащего развитию, и т.д.;
- конкуренты – расположенные рядом торговые центры, а также торговые центры, реализующие похожую концепцию и ориентированные на тот же самый сегмент и класс покупателей (middle +, premium и т.д.)
- будущие пользователи недвижимости (покупатели, арендаторы и пр.), которые и дают главную оценку проекту, покупая или не покупая объект.

Тем не менее, главным лицом этого проекта, который можно определить, как «девелопмент», несомненно, является сам девелопер – физическое или юридическое лицо, иницирующее процесс девелопмента, принимающее на себя ответственность за организацию проекта развития недвижимости и координирующее деятельность других участников процесса. Именно девелопер осуществляет профессионально-предпринимательскую и интеллектуальную деятельность в процессе управления торговым центром.

В условиях жесткой конкуренции у любой компании есть два принципиальных пути повышения конкурентоспособности своей продукции и собственной конкурентоустойчивости [1]:

1. Снижение цены (за счет себестоимости),
2. Совершенствование продукции с целью увеличения приносимой ей полезности.

Реализация первого пути зависит от эффективности производственного процесса. Реализация второго направления невозможна без информации о способах повышения потребительской стоимости, о потребностях, запросах и интересах потенциальных покупателей, информацию о чем, можно получить только с помощью маркетинговых исследований. Под маркетинговым исследованием в торговом центре необходимо понимать любую исследовательскую деятельность, направленную на удовлетворение информационно-аналитических потребностей маркетинга.

В современных условиях даже маркетинговая разведка выступает своеобразным маркетинговым исследованием, имеющим определенные специфические черты. Регулярно проводящиеся маркетинговые исследования являются основой маркетинговой информационной системы торгового центра.

Управленческие решения принимаются в ходе маркетинговых исследований на основе данных, генерируемых маркетинговой информационной системой. Полученная в ходе выборочного исследования информация может не удовлетворять критериям абсолютной достоверности. Тем не менее, от степени достоверности зависит, насколько верно определено необходимое управленческое решение. Следовательно, маркетинговые исследования требуют расчёта достоверности результатов (погрешность и вероятность). В противном случае управленческие решения, принимаемые на их основе, могут оказаться ошибочными. Поэтому в процессе проведения маркетингового исследования особое внимание следует уделить методам определения достоверности результатов выборочных маркетинговых исследований.

Каждый арендатор торгового центра является источником его доходов, привлекая посетителей. Необходимо определить и учитывать роль каждого из арендаторов для успешного развития торгового центра, поскольку из совокупной полезности арендаторов и их ротации складывается общая полезность торгового центра, которая является показателем его привлекательности для посетителей.

Всех арендаторов торгового центра можно разделить по функциям и занимаемой площади на следующие типы:

1. Якорные арендаторы представляют собой крупные магазины или обслуживающие предприятия с сильной торговой маркой, в которые покупатель направляется специально. Якорные арендаторы являются основными «генераторами» потоков. Каждый современный торговый центр непременно располагает одного или несколько якорных арендаторов.

2. Базовые арендаторы являются важной составляющей любого торгового центра. В такие магазины покупатели также могут приезжать специально, хотя и в меньших количествах. Основная функция базовых арендаторов – генерирование внутренних потоков посетителей в торговом центре.
3. Средний арендатор – это магазин, в который посетители заходят по пути, покупатели в него редко приезжают специально. К средним арендаторам относятся магазины, обслуживающие рыночные ниши, они выступают преимущественно потребителями потоков посетителей. Для торгового центра их основная функция заключается в приносимом доходе.
4. Малые арендаторы обычно не занимают павильонов, они располагаются в проходах, углах или просто на пустующей площади. Это – соответствующим образом оформленные прилавки, какие обычно располагаются на рынках. В них делаются в основном импульсные, незапланированные покупки. Арендаторы такого типа являются чистыми «потребителями» потока посетителей и источником дополнительных доходов торгового центра. Особенности каждого из описанных типов арендаторов обуславливают принципы работы с ним со стороны руководства торгового центра по таким направлениям, как место размещения, ставки арендной платы, ограничения в ассортиментной политике и др.
5. Так называемые «стопперы». Это могут быть небольшие прилавки, определенным образом оформленные столы, точки, за которыми происходит процесс создания продукта, товара на глазах посетителей торгового центра. Такие товары, как правило, можно тут же приобрести (например, стол художник, который прямо на глазах посетителей создает картины; керамика и т.д.), они привлекают внимание посетителей. Также эффективными «стопперами» являются творческие элементы внутреннего оформления, которые побуждают посетителей остановиться и обратить на них внимание (большие аквариумы, палатки). Грамотно подобранные и организованные «стопперы» могут привлекать дополнительные потоки посетителей разным группам арендаторов и, как следствие, генерировать денежные потоки торговому центру. Кроме того, в организации подобных мест спонтанного привлечения внимания может присутствовать определенная доля развлекательной составляющей, что также привлекает покупателей.

Поскольку структура арендаторов является важнейшей составляющей успешной работы торгового центра, каждый арендатор может применить имеющиеся в его распоряжении инструменты торгового маркетинга, например в области ассортиментной и ценовой политики.

Дополнительно к доминирующей структуре арендаторов могут быть предложены сервисные услуги в рамках единой сервисной политики торгового центра. К ним относится, например, организация информационных пунктов или мест для пеленания грудных детей. Представление о торговом центре как объекте складывается как из внутренней, так и из внешней архитектуры [7].

Единая коммуникационная политика охватывает рекламу, мероприятия по формированию общественного общественного мнения о торговом центре и проводимые в нем специальные акции [4]. Коммуникационные мероприятия способствуют поддержанию имиджа торгового центра как альтернативы активно развивающимся городским и пригородным торговым зонам. В соответствии с общепринятыми условиями, арендные договоры заключаются, как правило, на десятилетний срок, а, следовательно, обязательным условием при выборе является фундаментальный подход.

Чтобы иметь возможность компоновать и совершенствовать отраслевую структуру арендаторов, проектировщик располагает различными регулирующими механизмами. Реализуя маркетинговую стратегию, менеджер определяет в соответствии с месторасположением торгового центра условия и стратегические приоритеты формирования пула арендаторов, которые выстраиваются в программу в виде совокупности отдельных приоритетов. В зависимости от использования разнообразных регулирующих механизмов определяется индивидуальная товарная структура торгового центра. При этом регулируются ширина и глубина товарной структуры, а также ее уровень.

Особое значение приобретает создание связующих эффектов. Это означает возможность выбора для покупателей в рамках своих потребностей, в соответствии с предложением представленных в торговом центре магазинов, представляющих товары однородной группы и в похожем ценовом сегменте, что является одним из основных преимуществ торгового центра.

Создание товарной структуры, способствующей воплощению связующих эффектов, является одним из центральных принципов планирования подбора арендаторов. Как отмечалось выше, близкое расположение магазинов одинаковой ассортиментной группы усиливает связующие отношения, стимулирующие дополнительные покупки и создавая при этом синергетический эффект для торгового центра. При этом особенно важна интеграция якорных арендаторов, от которых исходят асимметричные связующие эффекты. Это означает, что якоря «притягивают» покупателей в торговый центр, а покупатели совершают дополнительные покупки в других, в основном небольших магазинах торгового центра (средние и мелкие арендаторы).

Притягательная сила крупных торговых предприятий должна реализовываться в общей разнообразной товарной структуре. Если крупный арендатор имеет отдельный вход и выход с внешней стороны здания – это ограничит его позитивное воздействие как якорного арендатора на работу торгового центра в целом. Воздействие на формирование товарной структуры может также оказывать проектировщик, делая разбивку торговых площадей на большие и маленькие торговые предприятия при распределении площадей. Последним из рычагов управления является определение количества различных сетевых операторов в торговом центре.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия конкурентоспособности как критерий успешности торгового центра должна включать привлечение максимального количества клиентов, удовлетворение ин-

тересов как акционеров, так и стейкхолдеров торгового центра, что предполагает четкое позиционирование, выражающееся в концепции торгового центра, грамотно проводимой маркетинговой политике (основанной на достоверных маркетинговых исследованиях), построении маркетинговых моделей управления торговым центром, оптимальном расположении и ротации арендаторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкий В.Г. Финансы в современном воспроизводственном процессе // Вестник Моск. Ун-та. Серия 6. Экономика. № 2, 2008. Стр. 107.
2. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. М.: Эксмо, 2006. С. 56
3. Львов Д. С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
4. Мачнев Е.В. Развлекунки. Креатив в розничной торговле. СПб.: Питер, 2005. С. 115.
5. Пако А. Место действия – торговый центр. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 8.
6. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики, 2008. № 4. С. 13.
7. Чиждова О.В. Структура арендаторов как важнейшая составляющая успешной работы торгового центра // Новости торговли, № 9, 2005. Стр. 47.
8. Hotelling H. Stability in Competition. // Economic Journal. 1929. n. 153. Vol. XXXIX. P. 41–57.

КАЗАКОВ М.Ю.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Казakov М.Ю., аспирант, Ставропольский государственный аграрный университет,
Ставрополь, пер. Зоотехнический 12.

Реализация реформы местного самоуправления обозначила необходимость взаимодействия властных и предпринимательских структур в социально-экономическом развитии конкретной территории. Местная власть видит в субъектах предпринимательства партнеров, стимулируя его социально-ответственное поведение. В статье пойдет речь о специфике взаимоотношений местной власти и бизнеса на современном этапе их генезиса, отражающего особенности социальной ответственности российского предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство; социальная ответственность; органы местного самоуправления; муниципальное образование*

Коды классификатора JEL: R51, R11

На сегодняшний день в России отсутствуют экономические и правовые стимулы для активизации социальной ответственности отечественного малого предпринимательства на местах. Равно как и нет в обществе однозначного подхода к проблематике социальной ответственности малого бизнеса. Что касается среднего и, в особенности, крупного бизнеса, то уже является аксиоматичным то, что он является катализатором позитивных сдвигов в российской экономике.

Участие класса предпринимателей в решении социальных проблем – один из индикаторов общественного развития конкретного государства. Сами же субъекты предпринимательства считают, что проявление социальной ответственности – это верный признак определенной зрелости, расширения ареала своей деятельности.

Здесь резонно назвать еще одну инструментальную причину зависимости власти от сегмента предпринимательства. Для формирования полновесного среднего класса, а в дальнейшем – поступательного развития института местного самоуправления государству необходимо было разгрузить себя от исполнения социальных функций, часть которых передали в ведение регионов и муниципальных образований, а часть переложили на плечи крупного бизнеса. Что же тогда остается делать органам местного самоуправления, ведь за реализацию переданных полномочий федеральный центр спросит со всей строгостью «судьи и гражданина»? Ответ на поверхности – налаживать компромиссный диалог с малым предпринимательством на местах.

В России сложилось как минимум три подхода к пониманию понятия «социальная ответственность предпринимательства».

1. Под социальной ответственностью понимается социально ориентированный характер основного вида деятельности субъекта предпринимательства, что выражается в выпуске качественной продукции, налоговой дисциплине, создании хорошо оплачиваемых рабочих мест, этике поведения.

2. Предприятие в своей деятельности выходит за законодательно обозначенные минимальные границы и реализует стратегически обоснованный вклад в формировании внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, посредством чего улучшаются показатели степеней устойчивости и адаптации в долгосрочной перспективе. Наряду с этим предприятие внедряет на эндогенном и экзогенном уровнях социальные программы, корреспондирующие с его стратегией развития. Акцент делается на программы социально-экономического развития территорий.
3. Хозяйствующий субъект стремится иметь репутацию социально ответственной организации. В этом случае социальная ответственность заключается не только в учете общественных ожиданий относительно своей продукции, работ, услуг, но и в непосредственном участии их в формировании высоких социальных стандартов, чем вносят вклад в повышение качества жизни в государстве.

Понятно, что привлечение бизнеса к реализации социально значимых программ содействует не только социальной стабильности, но и формированию и развитию самого предпринимательства. Для субъекта предпринимательства следует учитывать то обстоятельство, что покупатель и клиент в дальнейшем будет оценивать не только цену и качество товара, но и ответственность перед местным сообществом [3]. При этом все более бесспорным становится то, что социально ответственный бизнес потенциален только в случае наличия социально ответственного государства, которое должно обеспечить сильную внешнюю мотивацию [2].

Неконструктивность позиции государственной и муниципальной ветвей власти в данном вопросе проявляется, прежде всего, в отсутствии налоговых льгот и преференций по государственным и муниципальным заказам. Мы считаем резонным предполагать, что наряду с этим, хорошими стимулами для развития социальной роли бизнеса со стороны государства и органов местного самоуправления можно считать:

- публичное признание высокой репутации социально-ответственных субъектов бизнеса;
- разработка стандартов социальной ответственности;
- привилегированное положение в системе отношений власть – бизнес;
- внедрение социальной отчетности субъектов предпринимательства перед населением;
- развитие рынка социальных проектов со стороны органов местного самоуправления;
- рейтингование компаний по параметру «социальная ответственность»;
- участие в финансировании отдельных программ социального развития;
- доступ к льготному финансированию со стороны государственной и муниципальной власти.

Эти меры со стороны властных структур можно противопоставить в ответ на то, что «бизнес предпочитает реализовывать социальные программы самостоятельно, не прибегая к помощи бюрократического сектора».

Особое место занимает развитие социальной сферы муниципального образования. Поступательное развитие данного сектора невозможно без участия не только властей и населения, но и предпринимательских структур – в основном посредством социального инвестирования.

Инвестиции в социальную сферу муниципалитета – это вклад в развитие медицины, образования, культуры и досуга, решение вопросов благоустройства, материнства и детства, реализацию различных адресных и программных мероприятий [1, 4]. Социальное инвестирование не преследует цель получение гарантированного дохода. Итоговым результатом этого процесса является улучшение качества жизни населения муниципального образования, что означает смену функций бизнеса от обеспечения интересов его учредителей до обеспечения интересов членов местного сообщества.

Необходимость получения внебюджетных средств продиктована ограниченностью бюджетных ресурсов для обеспечения потребностей развития социального сектора муниципалитета. Выделяемые вышестоящими уровнями бюджетной системы субвенции строго лимитированы, тогда как субъекты предпринимательской деятельности находятся в поле зрения местных администраций.

Социальные инвестиции внедряются посредством использования социально-корпоративных технологий. Проблема состоит в адаптации инструментария социально-корпоративных технологий к особенностям муниципального менеджмента. Поэтому нами предлагаются следующие инструменты проявления социальной ответственности предпринимательства, адаптированные

- удовлетворение просьб органов местного самоуправления;
- заключение соглашения о социальном партнерстве с органами муниципальной власти;
- адресная поддержка материнства и детства;
- адресная поддержка ветеранов;
- поставка продукции, выполнение работ, оказание услуг по льготным ценам;
- создание внутрифирменных фондов для финансирования социальных программ;
- мероприятия, направленные на оздоровление населения;
- определение и закрепление за субъектами предпринимательства территорий и зон ответственности;
- разработка и внедрение внутрифирменных механизмов мотивации труда и мотивации социальной ответственности работников предприятий.

Деятельность рассматриваемых нами органов местного самоуправления в отношении предпринимательского сектора должна учитывать, во-первых, то, что эффективно работающий социально ответственный бизнес является необходимым, но недостаточным фактором роста благосостояния населения

территории. Это означает, что вектор приложения усилий по повышению уровня жизни населения территории должен носить разнонаправленный характер и не замыкаться исключительно на развитии предпринимательской деятельности. Во-вторых, в деле поддержки предпринимательства необходимо учитывать принцип оптимального сочетания реализуемых мероприятий, оформленных в виде соответствующих планов, целевых программ. Сущность этого принципа состоит в том, что спектр предлагаемых мер должен быть ориентирован на решение наиболее значимых проблем. Планируемые программные мероприятия необходимо ориентировать на поэтапное развитие предпринимательства на территории муниципального образования – от определения «точек роста» местной экономики, обогащение этих точек предпринимательским потенциалом до межмуниципального сотрудничества и выхода на межмуниципальные рынки.

Из деятельности органов местного самоуправления по разработке и реализации мероприятий, ориентированных на стимулирование развития предпринимательства, вытекает принцип учета мнения бизнес-слоя о планируемых мероприятиях. Механизмом реализации данного принципа является процедура согласования плана мероприятий с союзами и иными общественными объединениями предпринимателей. В случае отсутствия таковых, что скорее является нормой, чем исключением, процедуру согласования необходимо проводить на стадии обсуждения и принятия на заседаниях представительных органов местного самоуправления с депутатами-предпринимателями.

Сложившаяся система развития предпринимательства, по нашему мнению, должна обладать определенной селективностью в вопросах определения объектов поддержки, их территориальной принадлежности. Главенствующими принципами здесь должны выступать:

1. Учет характера муниципального образования с позиций определения сильных и слабых сторон местных органов самоуправления. Большой муниципалитет, например, районный центр, будет иметь следующие преимущества [5]:

- возможность масштабных экономических решений;
- наличие серьезной финансовой базы;
- наличие географического пространства для развития;
- более высокая квалификация муниципального персонала.

Но на этом фоне он несет в себе и следующие недостатки:

- муниципальная администрация по своей организационно-функциональной структуре становится сложнее и теряет непосредственную близость к населению;
- существенно снижено влияние отдельных политических деятелей;
- заметно возрастает влияние муниципального персонала.

Этим недостаткам большого муниципального образования противопоставляются преимущества малого муниципалитета, состоящие в следующем:

- муниципальная администрация и население близко друг к другу;
- населению легче принимать участие в деятельности муниципалитета в процессе принятия решений;
- для муниципалитета легче знать нужды и потребности населения;
- местные политические деятели имеют большое влияние.

Но размеры малого муниципального образования обнаруживают и его существенные недостатки:

- слабость материально-ресурсной базы;
- дефицит человеческих ресурсов и необходимых знаний;
- избыточные муниципальные службы.

2. Учет территориальной специфики функционирования субъектов малого бизнеса, обусловленной рядом факторов. Основополагающими, на наш взгляд, следует считать определение зон, где развитие предпринимательства наиболее перспективно. Такой подход обоснован, так как искусственно насаждать малое предпринимательство там, где оно априори не эффективно, не имеет никакого смысла, а в том случае, если предпринимательские структуры потенциальны сами и могут обеспечить наибольший вклад в муниципальную экономику, необходимо стимулировать их деятельность.

3. При проведении политики поддержки и развития предпринимательства органами МСУ муниципального района в сельских поселениях в своем составе необходимо учитывать наличие и характер сельских градообразующих предприятий: в условиях ограниченности бюджетных средств наличие эффективной сельскохозяйственной предпринимательской структуры позволяет не уделять пристальное внимание субъектам малого предпринимательства, так как в силу своих градообразующих свойств сельскохозяйственное предприятие в должной мере исполняет обязанности по социально-экономическому, культурному и инфраструктурному развитию территории. В случае если градообразующее предприятие находится в состоянии банкротства или его деятельность характеризуется неустойчивостью, в таком случае необходимо реализовывать механизмы развития и поддержки малого предпринимательства.

4. Не умаляя достоинств существующей системы мер муниципальной поддержки предпринимательства, базирующейся на прогнозном определении бюджетной эффективности, необходимо разрабатывать и внедрять методы поддержки, основанные на учете фактической социально-экономической отдачи хозяйствующего субъекта, тем самым, стимулируя его социальную активность.

Проводимая работа по стимулированию предпринимательской деятельности в виде субсидирования части процентных ставок по банковским кредитам потребовала разработки новых критериев оценки де-

тельности субъектов предпринимательства по их вкладу в развитие территории муниципального образования. Зачастую органы местного самоуправления не до конца осознают необходимость прироста социальных задач над экономическими, решение которых является механизмом достижения целей социального порядка. В то же время забота о малообеспеченных слоях населения, молодежи, вопросы благоустройства, материнства и детства актуальны во все времена. В этой связи органы местного самоуправления должны, прежде всего, поощрять те субъекты предпринимательства, которые инвестируют в территорию и население муниципального образования, тем самым, активизируя процессы социально-экономического развития местного сообщества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богуславский А. Проблемы стратегического планирования социально-экономического развития российских городов / А. Богуславский // Рынок ценных бумаг. 2003. № 15. С. 68–69.
2. Гаврилова И.Н. К вопросу о социальной ответственности бизнеса и государства в России / И.Н. Гаврилова // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 10. С. 27–32.
3. Данилова О.В. Сущность и функции социально ответственного бизнеса в рыночной экономике / Данилова О.В. // Финансы и кредит. 2005. № 25. С. 51–54.
4. Дацко С.Н. Идея в молодости нашей / С.Н. Дацко // Российское предпринимательство. 2006. № 1. С. 3–7.
5. Зонова А.В. Методика проведения SWOT-анализа в процессе стратегического планирования развития субъекта федерации / А.В. Зонова, В.В. Кислицина // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 4. С. 27–33.

БОБРЫШЕВ А.Н.

МЕТОДИКООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бобрышев А.Н. ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, ассистент кафедры «Бухгалтерский управленческий учет», e-mail: Bobrishevaleksey@yandex.ru

В статье теоретически обоснована и приведена классификация факторов анализа финансового состояния с целью совершенствования методики и интерпретации механизма аналитических процедур применительно к сельскохозяйственным организациям.

Ключевые слова: анализ финансового состояния; аграрное производство; категории пользователей; информационная база; производственные факторы; сезонность производства; климатические условия, рентабельность

Коды классификатора JEL: Q 14

Современная экономическая действительность в Российской Федерации характеризуется развитием рыночного механизма, что требует от руководства хозяйствующих субъектов принятия более эффективных и обоснованных управленческих, инвестиционных и финансовых решений, а, следовательно, и получение принципиально новой информации. Финансовая устойчивость и рентабельность фирмы на рынке зависит от того насколько качественной и своевременной будет эта информация, причем затраты на ее получение должны быть экономически оправданными и целесообразными.

Финансовое состояние характеризуется многоаспектностью воздействующих на него факторов, т.е. нельзя сказать, что один какой либо показатель в полной мере отражает финансовое положение хозяйствующего субъекта. Кроме того, данная категория является качественной, ведь улучшение либо ухудшение финансового состояния в ретроспективной оценке нельзя количественно измерить. В данной связи, наиболее правомерной мы считаем следующую формулировку: финансовое состояние предприятия – полимерная качественная экономическая категория, которая характеризуется объемом и потоком финансовых ресурсов и отражает «надежность» и «репутацию» организации перед другими субъектами рынка, как результат взаимодействия всех элементов экономических отношений, возникающих в процессе функционирования предпринимательской структуры.

Эффективная методика анализа финансового состояния должна учитывать все факторы, которые могут повлиять на механизм оценки деятельности организации и принятие управленческих решений. Состав, нормативные значения и порядок расчета коэффициентов, достоверность и результативность аналитических действий, степень полезности информации для конкретных видов пользователей и другие элементы методики финансового анализа, зависят от трех факторов: 1) информационного; 2) учета целевой аудиторской; 3) сферы деятельности.

По нашему мнению, именно воздействие данных факторов определяет методику анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций (рис. 1).

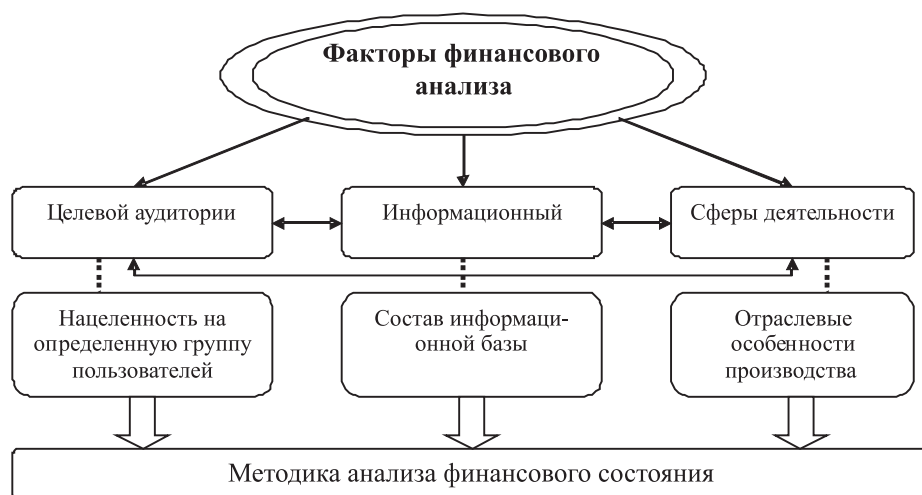


Рис. 1. Взаимосвязь методикообразующих компонентов факторной среды анализа финансового состояния

Адаптированная к функционированию сельскохозяйственных организаций методика, должна учитывать воздействие данных факторов, с точки зрения их влияния на механизм финансового анализа, поэтому применение единой методики финансового анализа для организаций различных сфер деятельности неприемлемо.

Очевидно, что от достоверности и своевременности информации во многом зависят результаты аналитических процедур. Информация представляет собой совокупность сведений и данных, расширяющих представление об объекте исследования и способствующих получению его всесторонней характеристики. Информационную базу, способствующую качественному финансовому анализу, составляет совокупность учетной, нормативно-плановой и внеучетной информации (рис. 2). Учетную информацию составляют, прежде всего, данные бухгалтерского учета.

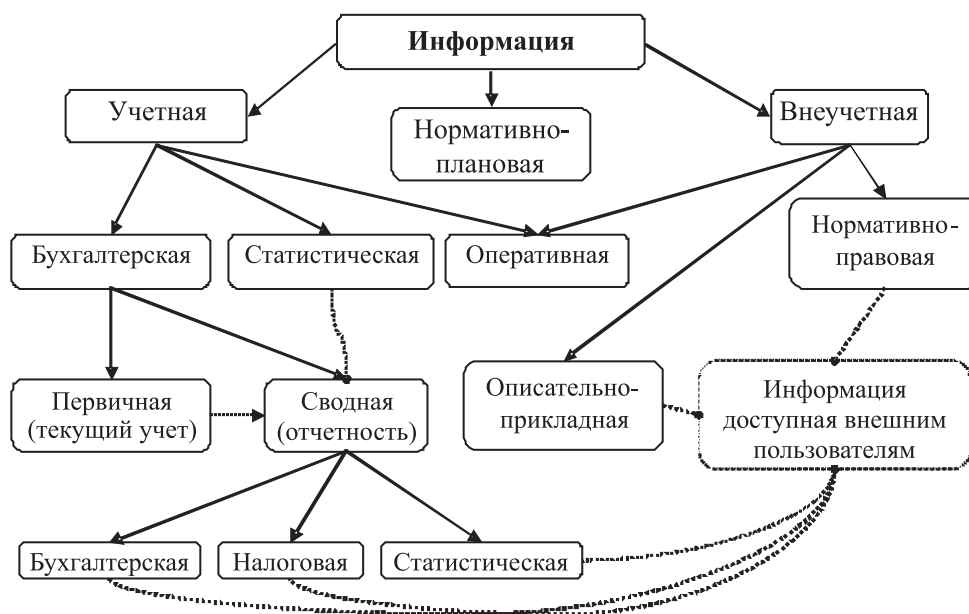


Рис. 2. Структурные элементы информационной базы финансового анализа

Методика анализа финансового состояния, опираясь на достоверную информационную базу, может меняться в зависимости от целевых установок пользователя. Таким образом, в качестве следующего методикообразующего фактора выделяется фактор целевой аудитории. Доступ к внутрифирменным источникам информации имеют не все заинтересованные пользователи, этим объясняется их деление на две большие группы: внешние и внутренние (рис. 3).

Следующим элементом триединой системы факторов анализа финансового состояния является фактор сферы деятельности. Очевидно, что анализ финансового состояния сельскохозяйственных организаций имеет ряд особенностей, вызванных, прежде всего, спецификой сельхозпроизводства, которая оказывает большое влияние на производственные, финансовые и экономические показатели хозяйствующего субъ-

екта, что вызывает необходимость совершенствования методики анализа финансового состояния применительно к сельскохозяйственным организациям.



Рис. 3. Категориальный состав пользователей финансового анализа

Всю совокупность отраслевых особенностей аграрного производства можно разделить на две большие группы: 1) объективные – не зависят от социально-экономических условий, в которых функционирует сельское хозяйство, связаны, прежде всего, со спецификой отрасли; 2) рыночно конъюнктурные – характерные для отечественной экономики, вызваны сложившейся конъюнктурой рыночных отношений и состоянием экономики в целом.

Объективные факторы – это факторы присущие сельскому хозяйству и принципиально отличающие его от других отраслей.

При анализе финансового состояния необходимо учитывать действие данных факторов, что будет способствовать правильной оценке результатов анализа и принятию эффективных управленческих решений.

К объективным факторам можно отнести:

- 1) Климатические условия. В связи с невозможностью регулирования климатических факторов, сельское хозяйство является неустойчивой и рискованной сферой общественного производства, что затрудняет привлечение инвесторов и перелив частного капитала из других отраслей. На результаты производственной деятельности большое влияние оказывают как природно-климатические факторы (град, засуха, дождь, суховеи, наводнения и т.д.), так и стихийные бедствия (смерчи, ураганы, оползни и т.д.), что диктует необходимость сравнивать некоторые показатели финансового состояния со средними за 3-5 лет. Существенным является тот факт, что необходимость страхования урожая, вследствие описанных выше причин, повышает расходы хозяйствующего субъекта.
- 2) Биологический фактор. Биологическая природа средств, предметов и продуктов труда, прежде всего, влияет на оборачиваемость активов сельскохозяйственных организаций, которая, как правило, медленнее других отраслей, так как в составе основных и оборотных средств содержатся живые организмы, имеющие свой жизненный цикл. Помимо этого «задействованность живых организмов в процессе производства усложняет измерение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности» [2].
- 3) Земля как основное средство производства. Природные особенности земельных ресурсов неразрывно связаны с климатическими условиями. Земля является основным средством производства сельскохозяйственных организаций. Необходимо отметить, что земля как средство производства не только не изнашивается, но и с течением времени улучшается, при правильном ее использовании, другой важной особенностью является то, что земля чрезвычайно универсальна, поскольку на ней можно производить различные виды продукции.
- 4) Сезонность производства. Сельское хозяйство является отраслью, в которой технологический цикл производства имеет длительный характер, это приводит к тому, что некоторые показатели можно проанализировать только после окончания календарного года. Данный фактор оказывает большое влияние на интерпретацию показателей финансового состояния, т.к. затраты на производство продукции организация несет в одном отчетном периоде, а выручку от продажи готовой продукции получает в другом. Вследствие этого, образуется временной лаг между вложением материальных и денежных средств, с одной стороны и получением отдачи, с другой, и на предприятии может наблюдаться временная нехватка денежных средств.

- 5) Большое разнообразие типов форм собственности и организационно-правовых форм также сказывается на методике расчетов и интерпретации показателей анализа финансового состояния. Существует три группы сельхозпроизводителей: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Причем анализ финансового состояния является механизмом, в большей степени используемым в сельскохозяйственных организациях.
- 6) Низкая товарность производства. В связи с тем, что часть произведенной продукции используется предприятием для собственных нужд (корма, фураж, семена, животные и др.), объем валовой продукции существенно отличается от товарной, что ограничивает увеличение выручки от продаж и, следовательно, влияет на финансовое состояние организаций.
- 7) Сельское хозяйство характеризуется наличием двух крупных отраслей – растениеводство и животноводство, с их подотраслями (молочное скотоводство, птицеводство, производство зерновых и т.д.). Это предполагает применение специфических показателей эффективности производства (урожайность, продуктивность скота, жирность молока и др.), что усложнено большой разнообразностью культур, несколькими показателями продуктивности одного объекта анализа, наличием побочной продукции и т.д. [2, стр. 5].
- 8) Прочие факторы. В данную группу включаются факторы, которые тем или иным образом влияют на результаты хозяйственной деятельности (квалификация персонала, короткий срок хранения производимой продукции и др.).

Следующим блоком отраслевых особенностей аграрного производства, можно выделить рыночно-конъюнктурные факторы, которые, прежде всего, влияют на результаты финансово-хозяйственной деятельности предпринимательских структур и оказывают, как правило, ограничивающее влияние на их развитие. Они содержат в себе:

- 1) Региональные особенности, действие которых сказывается на функционировании сельскохозяйственных организаций. Данные факторы могут оказывать как стимулирующее, так и ограничивающее влияние. Основные из них следующие: географическое расположение региона; региональная система налогообложения; инвестиционная привлекательность региона; особые экономические условия (особые экономические зоны); специализация региона; стабильность региональных властных институтов; автономность и легитимность хозяйствующих субъектов аграрного производства; наличие региональных институционально-инфраструктурных объектов (банков, бирж, страховых компаний, брокерских и консультационных фирм и др.); степень развития рыночных реформ в регионе и др. Вышеописанные особенности свидетельствуют о целесообразности исследования финансового состояния хозяйствующих субъектов в региональном разрезе, при этом необходимо проводить сравнения деятельности сельскохозяйственных организаций функционирующих в различных административных районах.
- 2) Низкая рентабельность продукции, связанная с внутриотраслевым диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы.
- 3) Снижение внутреннего спроса на продовольственную продукцию, что обусловлено социальной стратификацией общества, развитием личных подсобных хозяйств, вследствие рефлексивной реакции на депривацию сельских территорий, высокой долей импорта на региональном рынке и др.
- 4) Отсутствие устоявшихся каналов сбыта продукции, приводящее к определенным трудностям при продаже сельскохозяйственной продукции и появлению большого количества посредников, присваивающих значительную долю прибыли.
- 5) Потеря привычных каналов приобретения материально-технических средств, и как следствие нехватка средств производства [3].
- 6) Неразвитость социальной инфраструктуры сельских поселений по сравнению с городами, что не способствует привлечению квалифицированных специалистов в сельские местности.

Все три фактора взаимосвязаны между собой и образуют основополагающую факторную среду, определяющую актуализацию той или иной вариативной совокупности особенностей методики анализа финансового состояния адаптированной к сельскохозяйственному производству и несущей в себе заряд проблемно целевой ориентации на конкретного пользователя, в зависимости от характера и состава имеющейся информационной базы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гунько Т.И., Бобрышев, А.Н. // Глава 8. Теоретические основы анализа финансового состояния // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография / под общей ред. Проф. О.И. Кирикова. Книга 12. Воронеж : ВГПУ, 2007. С. 214-222.
2. Миронова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий // Под редакцией д.э.н., профессора С.М. Бычковой. СПб.: ПрофиКС, 2002. 79 с.
3. Назаренко В. Задачи восстановления агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности России // Международный сельскохозяйственный журнал. 1999. №5-5. с. 43-51.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : Учеб. / Г.В. Савицкая. – Мн. : ИП «Экоперспектива», 1998. 494 с.

ЕРЕМЕЕВ С.С., ПАРШИНА Т.П., СУХОВЕНКО А.В.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ:
ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ*Еремеев С.С., Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель;**Паршина Т.П., Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель;**Суховенко А.В., Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru*

Рассмотрены факторы и особенности кластеризации экономики Ростовской области в контексте глобализации.

Ключевые слова: *регион; региональная экономика; кластер; глобализация*

Коды классификатора JEL: *R11*

Перспективы развития региональной экономики, её устойчивой конкурентоспособности в макроэкономической и глобальной системах координат, во многом связаны с использованием потенциала кластеризации, формированием профильных региональных кластеров, то есть, территориально интегрированных, предельно учитывающих локальный контекст и, одновременно, ориентированных на внешние рынки форм взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Будучи изначально теоретически обоснован в трудах М. Портера, кластерный подход в настоящее время является одним из достаточно опробованных и показавших свою эффективность способов регионального экономического развития. «Кластер» (в переводе с английского «сгусток») в настоящее время рассматривается как группа связанных между собой предприятий, которые работают в одной сфере бизнеса и расположены недалеко друг от друга. Фактически это расположенная на относительно компактной территории совокупность поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе повышения добавочной стоимости [1].

Региональный кластер – это межотраслевая кооперация взаимосвязанных компаний, поставщиков товаров, услуг, фирм, связанных с их деятельностью, правительственных организаций, институтов гражданского общества, имеющих общую сферу деятельности и взаимно дополняющих (усиливающих) друг друга. Огромную роль играют здесь повторяющиеся взаимодействия и неформальные связи территориально близко расположенных фирм, институтов, специалистов. В советской системе до некоторой степени их аналогом могут считаться региональные межотраслевые комплексы.

Как свидетельствует проведённый авторами анализ, тенденции кластеризации характерны и для Ростовской области, где к настоящему времени отдельные кластеры (зерновой, транспортно-логистический, электроэнергетический, а также кластер производства и переработки масличных культур) уже реально сложились, а некоторые находятся в стадии формирования (машиностроения, лёгкой промышленности и др.).

Реализация кластерного подхода к инновационно-ориентированной реорганизации региональной экономики связана с выполнением кластерами своих базовых функций по повышению конкурентоспособности мезоэкономических систем и выводу их на инновационный тренд развития. По мнению М. Портера кластеры обуславливают конкурентоспособность, повышая производительность входящих в кластер фирм, способность к инновациям и производительности, стимулируя новые бизнесы, поддерживающие инновации и расширяющие кластеры [4]. Цель существования региональных кластеров – обеспечить конкурентные преимущества стержневому профильному производству (фирме или группе фирм). В процессе жизненного цикла территориальная структура кластеров претерпевает закономерную эволюцию.

Первый значимый результат кластеризации экономики – наращивание её экспортного потенциала. В Дании политика кластеризации начала проводиться с 1989 г., и сегодня 29 ведущих кластеров обеспечивают более 2/3 датского экспорта, страна вышла в мировые лидеры по кластеризации [3]. В Австрии автомобильный кластер Штирии объединяет 110 фирм, поставляющих автодетали 40 производителям, выпускается 150 тыс. автомобилей в год.

В Ростовской области экспортный потенциал в настоящее время в наибольшей мере реализован аграрными кластерами, прежде всего зерновым, объединяющим крупных зерновых трейдеров, сотни сельхозтоваропроизводителей, более 10 современных терминалов (расположенных вдоль побережья Азовского моря и в дельте Дона, ориентированных непосредственно на экспорт зерновых и подсолнечника), сеть элеваторов, дилеров по поставкам сельскохозяйственной техники и т.п. Являясь одним из крупнейших в нашей стране центров производства зерновых и масличных культур, Ростовская область за достаточно короткое время стала центром экспортоориентированного зерно-масличного кластера Юга России (в который также входят Ставропольский и Краснодарский края и части Волгоградской, Воронежской областей и других регионов) [2]. Ростовская область является одним из основных экспортеров сельскохозяйственной продукции – на долю предприятий области в 2005 году приходится около одной трети экспорта пшеницы из России и примерно 40 процентов ячменя.

Вторая заметная и актуальная, в частности, для Ростовской области с её депрессивным регионом Восточный Донбасс, функция, реализуемая кластеризацией – подъем депрессивных регионов. Примером здесь

может быть электронный кластер г. Ньюпорт, где в 70-е гг. наступил упадок после закрытия угольных шахт и металлургического производства. Электронный кластер сегодня включает десятки тысяч рабочих мест, систему подготовки кадров и ведущих мировых производителей из Японии, Кореи, США. В целом же кластеризация выступает важнейшей составляющей территориальной политики в различных государствах. Так, в Канаде для провинции Онтарио была разработана программа управленческих новаций, с акцентом на инновации и внедрение новых технологий. В Японии на Хоккайдо кластерная политика реализовывалась с начала 1990-х гг., будучи направлена на развитие промышленных кластеров.

Ростовская область традиционно выступала в качестве ведущего индустриального региона российской Юга. В настоящее время перспективы её реиндустриализации во многом связаны с формированием ряда «профильных» кластеров. Прежде всего, это электроэнергетический кластер. В масштабе российского Юга Ростовская область представляет собой единственный регион, где за постсоветский период существенно (на 20 %) возросла мощность электростанций. В области эксплуатируются 8 крупных электростанций суммарной установленной мощностью около 4000 МВт, в том числе Новочеркасская ГРЭС – крупнейшая на Юге России угольная электростанция. В 2001 году частью энергосистемы региона и Юга России в целом стал первый блок Волгодонской АЭС с проектной мощностью 1000 МВт. На Ростовскую область приходится почти 28 % всей произведённой на Юге электроэнергии. Не меньшим потенциалом развития в условиях Ростовской области обладает и машиностроительный кластер (сфера ВПК, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение), а также кластер лёгкой промышленности. Все они в своем развитии тесно увязаны с перспективами дальнейшего формирования транспортно-логистического кластера, чью основу составляют портовые терминалы и функционирующие на их основе интермодальные комплексы. Переработка грузов производится Ростовским, Усть-Донецким и Волгодонским речными портами, Таганрогским и Азовским морскими торговыми портами. В январе-декабре 2006 года ими переработано 7244,4 тыс. тонн грузов, что на 7,2 процента ниже уровня января-декабря 2005 года. Из общего объема переработанных грузов 84 процента являются экспортными, 10,6 процента – импортными, 4,9 процента – каботажными.

Развитие транспорта и логистики, как и в целом фактор пространственной близости – выступает существенным условием синергичного действия при повышении эффективности взаимодействующих в кластере фирм. На рынке, таким образом, конкурирует не отдельный производитель (производители), а их региональное объединение, что множит позитивные эффекты от функционирования отраслей и предприятий региональной специализации, повышает эффективность политики в области регионального маркетинга.

Создание кластеров может в целом предполагать две стратегии – полную смену специализации территории с привлечением новых кадров, фирм и финансирования, с последующей возможной диверсификацией состава кластеров, либо опору на существующий потенциал с кластеризацией (укрупнением, интеграцией) существующих элементов инновационного потенциала. Формирование кластеров в условиях регионов РФ на современном этапе требует: выработки поэтапного плана кластеризации, системы мер государственной поддержки процесса, создания необходимой инфраструктуры, привлечения инвестиций, преимущественно из-за рубежа или частных.

Опыт зарубежных стран указывает на роль аналитической работы, которая должна предшествовать созданию кластера. Так, на определение перспективных сетевых структур в Дании было выделено 25 млн. долл., в США была разработана формула определения доминирующих кластеров, с помощью которой в стране было выявлено 380 крупнейших кластеров в сферах высоких технологий, производства потребительских товаров, индустрии сервиса, добычи природных ресурсов [3]. Как правило, аналитическая работа на этом этапе включает: выявление численности предприятий и работников, участвующих в предполагаемом кластере; удельный вес секторов в кластере и их вес в стране; определить соотношение затрат и прибылей по всей технологической цепочке; темы роста кластера.

Следующий этап политики развития кластера – создание институтов, призванных реализовать стратегию кластеризации. Так, в Шотландии формирование интегрированных предприятий осуществлялось созданием сетей местных инициативных компаний, которые координировали создание экономической инфраструктуры в районе, включая административную, бухгалтерскую помощь, маркетинг, разработку инвестиционных программ; на Хоккайдо для тех же целей была создана Центральная организация по обеспечению устойчивого развития и стимулированию развития промышленных кластеров. Во Франции, которая схожа с РФ более высокой долей государственного присутствия в экономике, для реализации территориальных приоритетов в 1995 г. была принята программа обустройства и развития территории, создана организация по управлению развитием территорий и фонд их обустройства, в 1997-1999 гг. разработан проект программ и утверждено 99 проектов развития регионов, в том числе городов Париж, Тулуза, Марсель, Сен-Этьен. В США, где кластерный подход реализуется давно, сотни территорий разрабатывали программы развития. Весьма известным примером является «Силиконовая долина».

В РФ с её структурными «перекосами» в пользу сырьевых отраслей и высокой долей государственного «присутствия» в экономике существенным аспектом реализации потенциала кластерного подхода является участие федеральных и региональных органов власти в создании стартовых условий кластеризации экономики в регионах. Особое внимание, при этом должно уделяться совмещению кластеризации с внедрением так называемой инновационной экономики, стимулированием притока в регион транснационального капитала при одновременной поддержке инновационно активных и конкурентоспособных (как правило средних по масштабу) региональных предприятий и фирм.

Роль инновационно активной фирмы в реализации кластерного подхода в современных российских условиях обусловлена возможностью становления на её основе «вписанных» в региональные, общерос-

сийские и глобальные воспроизводственные циклы кластеров. Формирование в ряде российских регионов отдельных предприятий среднего бизнеса – наиболее выигрышной для организации и структурирования кластеров «платформы», является первой основой формирования кластеров. Это подразумевает активность такой «базовой» фирмы в нескольких направлениях:

- инновационные преобразования высокой интенсивности по максимально широкому спектру деятельности,
- инвестиционная состоятельность, в том числе за счет привлечения инвестиционных ресурсов из-за рубежа,
- интеграция и вовлечение в деятельность фирмы иных непроизводственных субъектов возможного кластера – образовательных учреждений, консалтинговых структур,
- порождение партнерских связей с предприятиями, локализованными в том же сравнительно узком пространственном ареале,
- вовлечение в инновационную траекторию фирм, не инкорпорированных в структуру «базовой» фирмы, но использующих преимущества общей инфраструктуры, общих вспомогательных услуг, разделяющих взгляды на организацию деятельности, выход на рынки и т.д.

Потенциал активизации тенденций кластеризации в мезоэкономическом аспекте обусловлен возможностью с наибольшей выгодой для региона ответить таким вызовам как глобализация и регионализация. Относительно глобализации можно сказать, что становление на базе фирмы–инновационно активного субъекта региональной экономики регионального кластера дает возможность использовать такие плюсы глобализации как привлечение иностранного капитала и кадров, привлечение иностранных технологий (это может сочетаться с заинтересованным участием региона в виде госгарантий и иных инструментов). В то же время это позволяет избежать для региона таких негативных следствий глобализации как вымывание товаров региона иностранной продукцией, уход бизнеса в регионы более выгодных условий ведения бизнеса (в том числе за рубеж), создание платформы внедрения создаваемых в регионе инноваций и стимулирование креативного потенциала.

В контексте регионализации озвученный подход к становлению региональных кластеров позволяет усилить позиции региона за счет формирования четкого конкурентного преимущества в одном (или нескольких) кластерах. Кроме того, факт наличия кластеров способствует повышению имиджа региона на международном уровне и влечет мультипликативный эффект привлечения рыночных субъектов. Наконец, сам процесс аналитического выявления потенциала кластеризации способствует пониманию реально существующих взаимосвязей на региональном уровне, возможностей и потребностей рационализации межсубъектных взаимодействий, и позволяет региональным и федеральным органам власти формулировать четкую политику поддержки «точек роста» на базе инновационно ориентированных фирм с высоким экспортным потенциалом. Таким образом, кластеризация региональной экономики призвана в наиболее оптимальной форме заложить основу устойчивого развития мезоэкономической системы в стратегической перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышева Г., Скрыльникова Н. Инновационная модель развития региона (на примере Томской области) // Экономист, 2002, №11.
2. Дружинин А.Г. Юг России конца XX – начала XXI вв. (экономико-географические аспекты). Ростов-на-Дону: Из-во РГУ. 2005.
3. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист, 2003, №9.
4. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993.

ЖУРАВЕЛЬ В.Ф.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Журавель В.Ф., Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт (Сев Кав ГТИ), доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии», к.т.н., 355029, Ставрополь, пр-т Кулакова, 2

Приводятся результаты разработок методологии и принципов использования адаптивно-ландшафтной системы земледелия, а также ресурсосберегающие технологические комплексы для возделывания зерновых и пропашных культур в Ставропольском крае.

Ключевые слова: *инновационная система управления; агроэкономическая система; моделирование процессов*

Коды классификатора JEL: Q 16, Q 18

Современное сельскохозяйственное производство, как и другие отрасли народного хозяйства, испытывает на себе воздействие процессов глобализации, усиленной конкуренции, страдает от ограниченности

ресурсов, и важным условием обеспечения его стабильности и устойчивого развития на данном этапе является инновационный характер процесса его воспроизводства. Инновационность означает переход на новый тип производства, в основе которого лежат научно-технический прогресс и инновационная деятельность. Это, прежде всего, разработка и внедрение систем земледелия, основанных на принципиально новых способах природопользования, ресурсосбережения, биологических приемах повышения плодородия почв.

В Ставропольском крае в последние годы активно разрабатываются методология и принципы использования адаптивно-ландшафтной системы земледелия, а также ресурсосберегающие технологические комплексы для возделывания зерновых и пропашных культур. Однако внедрение и использование этих технологий требует разработки и новой экономической системы, позволяющей планировать и оптимизировать товарное сельскохозяйственное производство с учетом допустимой антропогенной нагрузки, новых организационно-экономических принципов управления механизированными процессами.

В этих условиях, чтобы рационально выстроить инновационную систему управления агроэкономической системой Ставропольского края, необходимо использовать, например, принципы адаптивного управления распределенными производственными системами. Основу такого методического подхода составляет виртуальная производственная система (ВПС), в рамках которой производится моделирование процессов, технологическое проектирование и формирование управленческого решения.

При организации и управлении таким производством решающая роль отводится информационному обеспечению. Оно позволит при организации современной агроэкономической системы на агроландшафтной основе, эффективно адаптировать технологии производства сельскохозяйственной продукции к существующему для данной территории агробиоценозу. Для этого в практику планирования и управления производством необходимо разрабатывать и внедрять современные математические и программные инструментальные средства, обеспечивающие как разработку инновационных проектов, так и их оценку на стадии реализации.

Последние десятилетия двадцатого века окончательно утвердили научно-технический прогресс в качестве важнейшего фактора экономического развития, основы конкурентоспособности фирм, отраслей, национальных экономик. Более того, отчетливо сформировалось понимание, что будущее процветание и даже выживание в глобальной экономике определяется центральной ролью нововведений, повышающих производительность труда и отдачу вложенного капитала [1].

Наиболее полно объектно-процессное определение инноваций было представлено в постановлении Правительства РФ от 24. 07. 1998 № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 г.г.». Оно сформулировано в следующем виде: «инновация (нововведение) – конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте». Аналогично трактуется и понятие «инновационная деятельность» – как процесс реализации законченных результатов НИОКР в новом или усовершенствованном проекте или технологии, а также связанные с ним дополнительные исследования и разработки. Более того, инновационная деятельность рассматривается как универсальный метод, набор инструментов обеспечения оптимального технологического процесса путем планируемого воздействия на хозяйственную структуру предприятия.

Таким образом, к инновациям относятся все изменения, которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую, экологическую или социальную пользу. Причем, под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные экологические условия (экологические инновации);
- новые или улучшенные производственные системы.

Эти виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой и в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Для лучшего понимания инноваций разграничим понятия «новшество» и «инновация». Новшеством является оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут быть оформлены в виде: открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, результатов маркетинговых исследований и т.д. [2].

В понятие «инновация» следует включать разработку инновации, ее создание, внедрение и диффузию, т.е. рассматривать инновацию как процесс на всех этапах ее создания. Причем, если открытие не преследует цель получения выгоды, то инновация же всегда ставит своей целью получить больший приток денег, большую сумму прибыли, повысить производительность труда и снизить себестоимость производства за счет применения какого-либо нововведения в технике и технологии.

В общем плане «инновация» это обновление основного капитала или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии. Это закономерный и объективный процесс совершенствования общественного производства.

По технологическим параметрам инновации подразделяют:

- на продуктовые: использование новых материалов, полуфабрикатов, а также комплектующих, получение принципиально новых функций;
- процессные: новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы организации производства.

На основе этого складываются два вида инноваций:

- инновация-продукт это новшество, имеющее физическую форму готового, принципиально нового или усовершенствованного изделия, которое выходит в этой форме за пределы предприятия. Такой тип инноваций может потребовать значительных или не больших инвестиций в зависимости от радикальности новизны;
- инновация-процесс это техническое, технологическое, производственное и управленческое усовершенствование или создание принципиально нового бизнес-процесса, снижающее стоимость, повышающее эффективность и качество нового или существующего продукта.

Инновации-продукты и инновации-процессы тесно связаны и могут переходить друг в друга. Так, для производства радикально нового продукта может возникнуть необходимость в разработке новой технологии и, наоборот, для новой пионерной технологии производства может потребоваться разработка сразу нескольких новых продуктов.

Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новации, ее использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инноваций рассматривается уже как инновационный процесс, который представляет собой совокупность последовательных преобразований научного знания в инновацию, в ходе которых инновация зреет от научной идеи до конкретных новых продуктов, технологий или услуг и распространяется при практическом использовании [3].

Для инновационного процесса характерны следующие признаки:

- системность;
- цикличность;
- вероятность;
- социальная значимость.

Системность инновационного процесса обуславливается его целенаправленностью, поэтому все организационные единицы инновационного процесса строятся на принципе баланса интересов, определяющих общий вектор развития.

Цикличность инновационного процесса характеризуется многократной обратной связью, поскольку инновация включает такой технико-экономический цикл, в котором использование результатов сферы исследований и разработок непосредственно вызывает технические, организационные, экономические и экологические изменения, что оказывает обратное воздействие на деятельность этой сферы.

Вероятностный характер инновационного процесса проявляется в том, что не всякая начатая программа исследований и разработок предполагает шансы на общий успех и успех и на рынке, на определенные перспективы их распространения.

Социальная значимость инновационного процесса заключается в том, что инновационные изменения происходят в социальной среде, вызывает к жизни социальные потребности и сопровождается социальными преобразованиями. Прикладные научно-исследовательские работы направлены на определение количественных характеристик новых методов, подходов, нестандартных конструкторско-технологических решений. Они чаще всего проводятся для исследования возможностей новых продуктов и технологий в конкретных условиях.

Этап опытно-конструкторских и проектно-конструкторских работ связан с конкретной разработкой нового продукта. Он включает эскизно-техническое проектирование, выпуск рабочей конструкторской документации, изготовление и испытание новых образцов техники, материалов, технологий.

Однако простое накопление научных результатов не означает автоматическую активизацию инновационной деятельности. Должны быть созданы условия, обеспечивающие широкое распространение новых знаний или коммерциализации новации. При организации производства и реализации любой новый продукт проходит стадии внедрения на рынок, роста продаж, замедление роста и стабилизации объема продаж, снижения темпов продаж и ухода продукта с рынка.

Обычно материальное производство включает пять этапов создания нового продукта:

- научно-исследовательский этап или разработка концепции нового продукта;
- экологическое обоснование нововведения;
- планирование создания продукта, проектирование продукта, проведение опытно-конструкторских работ;
- экспериментальное и серийное производство нового продукта с использованием новейших технологических процессов.

При организации материального производства большое значение имеют меры, непосредственно направленные на снижение себестоимости и повышения качества новой или уже изготавливаемой продукции: функционально-стоимостной анализ, механизация и автоматизация производства, переход на новые более дешевые и доступные виды ресурсов и оборудования. При этом приоритетное значение имеет автоматизация производственных процессов на основе высоких информационных технологий, которая ведет не

только к прямому сокращению себестоимости продукции, но и позволяет проводить гибкую организационно-хозяйственную политику, повышает инновационный потенциал предприятия. Комплексная автоматизация, включающая компьютерные технологии, программные продукты, промышленные роботы, обрабатывающие центры позволяет добиться высокой эффективности производства, приемлемого уровня затрат при высоком качестве работ, услуг и продукции. Усовершенствованные информационные технологии могут широко использоваться и при выборе варианта высокотехнологичного производственно-технологического процесса. При этом для определения наиболее экономичного варианта просчитываются затраты на производство нового продукта, для чего нет необходимости выполнять расчет всех статей себестоимости, достаточно сравнить сумму затрат, меняющихся при изменении технологического процесса или технологическую себестоимость. Информационные технологии и автоматизированное производство позволяют легко перегруппировать и перепрограммировать производство в соответствии с меняющейся конъюнктурой рыночного спроса, а также осваивать производство принципиально новой продукции, выпуск которой был технически невозможен при использовании обычных технологий производства.

Рыночный успех нового продукта существенно зависит не только от его потребительских параметров и их восприятия, но и от инновационного потенциала производителя и потребителя. Значительное число прогрессивных технологий и перспективных продуктов, а это принципиально новые и технически сложные новации, не находят своего сбыта из-за неадекватного восприятия нового и общего технического и технологического отставания самого сельскохозяйственного производства. В этом случае, существенной составляющей обеспечения коммерческого успеха нового продукта является предварительное размещение его на рынке и проведение рекламной компании, подготовка и переподготовка кадров.

К инновационным мероприятиям предприятия, облегчающим процесс вхождения нового продукта на рынок и завоевания его сегмента, относятся и действия, направленные на организацию и совершенствование системы сбыта продукции, организация адекватной системы которой предполагает выбор следующих альтернатив:

- сбыт непосредственно потребителям нового товара по прямым договорам с ними или через собственную розничную торговлю;
- продажи оптово-торговым предприятиям;
- сбыт в независимую рознично-торговую сеть;
- приобретение франшизой лицензии на сбыт под зарекомендовавшим себя товарным знаком с получением от франшизодателя освоенных и закрепленных им сбытовых и закупочных линий, клиентуры, а также технологий;
- любой из перечисленных выше вариантов, но с привлечением посредников (брокеров, торговых агентов, дилеров, комиссионеров).

По мере развития инновационный процесс распадается на отдельные, отличающиеся друг от друга участки, и вследствие разделения труда формируется в виде функциональных организационных блоков. Эффективность функционирования такой системы будет зависеть от уровня ее управления.

В зависимости от целей, масштабов и уровня управления инновационной деятельностью основывается на менеджменте организационном, стратегическом, тактическом и оперативном.

Организационный процесс управления агроэкономическими системами органично основывается на рациональном использовании теории управления социально-экономическими системами и включает:

- теорию активных систем;
- управление активными системами в условиях неопределенности;
- прикладные модели и методы управления активными системами;
- игровое моделирование;
- экспертные технологии и прогнозирование;
- управление собственностью;
- анализ и проектирование организационных систем управления;
- управление проектами.

Теория активных систем (ТАС) – раздел теории управления социально-экономическими системами, изучающий свойства механизмов их функционирования, обусловленные проявлениями активности участников системы. Основным методом исследования является математическое (теоретико-игровое) и имитационное моделирование, которое находит применение при решении широкого круга задач в экономике и обществе – от управления технологическими процессами до принятия решения на уровне региона.

В последние годы наибольшее развитие в теории ТАС получил принцип согласованного планирования, суть которого в назначении элементам только таких качественных свойств, которые им выгодно выполнять.

Оптимизация и внедрение новых систем производственно-информационного направления должны включать:

- создание основы описания механизмов функционирования многоуровневых активных производственных систем и способов их совершенствования – синтез оптимальных механизмов на основе использования принципов согласованного планирования;
- разработку математических моделей и методов оптимального согласованного планирования основой производственной деятельности широкого класса сложных производственных систем, обеспечения достоверности информации в условиях неопределенности в активных производственных системах;

- решение задач синтеза оптимальной согласованной системы стимулирования активных элементов при наличии ограничений;
- создание экспериментальной информационной систем и соответствующей технологии, предназначенной для имитационного моделирования процессов анализа развития экономической системы и оценки влияния различных механизмов государственного регулирования на поведение экономической системы;
- разработку для комплекса технологических процессов алгоритмов выбора согласованных режимов функционирования отдельных объектов управления комплексом;
- разработку параметрических методов оптимизации согласованного управления организационными системами производственного типа на примере приборо-машиностроительных предприятий.

При использовании этих процессов были описаны задачи согласованной координации параметров промышленных комплексов и их организационно-технических систем, предположены модели и методы проектирования механизмов внутрипроизводственной согласованной координации производственных параметров на предприятиях промышленности различной направленности.

Таким образом, инновационная деятельность в современных условиях трансформирующегося рынка высоких технологий приобретает приоритетное значение во всех отраслях народного хозяйства, в т.ч. и в аграрной сфере производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов М.Ю. Структурно-технологическое развитие на межотраслевом уровне // Проблемы прогнозирования. 2001. №6.
2. Портер М. Международная конкуренция: конкурентное: преимущество стран – М.: Международные отношения, 1993.
3. Портер М. Конкуренция М. 2000.
4. Савина О.А. Управление промышленными предприятиями с использованием систем поддержки решений / О.А. Савин М. Изд-во МАИ, 2000.

КАЗАКОВ М.Ю.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Казakov М.Ю., аспирант, Ставропольский государственный аграрный университет,
Ставрополь, пер. Зоотехнический 12.

Реализация реформы местного самоуправления обозначила необходимость взаимодействия властных и предпринимательских структур в социально-экономическом развитии конкретной территории. Местная власть видит в субъектах предпринимательства партнеров, стимулируя его социально-ответственное поведение. В статье пойдет речь о специфике взаимоотношений местной власти и бизнеса на современном этапе их генезиса, отражающего особенности социальной ответственности российского предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство; социальная ответственность; органы местного самоуправления; муниципальное образование.*

Коды классификатора JEL: R 51, R 11.

На сегодняшний день в России отсутствуют экономические и правовые стимулы для активизации социальной ответственности отечественного малого предпринимательства на местах. Равно как и нет в обществе однозначного подхода к проблематике социальной ответственности малого бизнеса. Что касается среднего и, в особенности, крупного бизнеса, то уже является аксиоматичным то, что он является катализатором позитивных сдвигов в российской экономике.

Участие класса предпринимателей в решении социальных проблем – один из индикаторов общественного развития конкретного государства. Сами же субъекты предпринимательства считают, что проявление социальной ответственности – это верный признак определенной зрелости, расширения ареала своей деятельности.

Здесь резонно назвать еще одну инструментальную причину зависимости власти от сегмента предпринимательства. Для формирования полновесного среднего класса, а в дальнейшем – поступательного развития института местного самоуправления государству необходимо было разгрузить себя от исполнения социальных функций, часть которых передали в ведение регионов и муниципальных образований, а часть переложили на плечи крупного бизнеса. Что же тогда остается делать органам местного самоуправле-

ния, ведь за реализацию переданных полномочий федеральный центр спросит со всей строгостью «судьи и гражданина»? Ответ на поверхности – налаживать компромиссный диалог с малым предпринимательством на местах.

В России сложилось как минимум три подхода к пониманию понятия «социальная ответственность предпринимательства».

1. Под социальной ответственностью понимается социально ориентированный характер основного вида деятельности субъекта предпринимательства, что выражается в выпуске качественной продукции, налоговой дисциплине, создании хорошо оплачиваемых рабочих мест, этике поведения.
2. Предприятие в своей деятельности выходит за законодательно обозначенные минимальные границы и реализует стратегически обоснованный вклад в формировании внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, посредством чего улучшаются показатели степеней устойчивости и адаптации в долгосрочной перспективе. Наряду с этим предприятие внедряет на эндогенном и экзогенном уровнях социальные программы, корреспондирующие с его стратегией развития. Акцент делается на программы социально-экономического развития территорий.
3. Хозяйствующий субъект стремится иметь репутацию социально ответственной организации. В этом случае социальная ответственность заключается не только в учете общественных ожиданий относительно своей продукции, работ, услуг, но и в непосредственном участии их в формировании высоких социальных стандартов, чем вносят вклад в повышение качества жизни в государстве.

Понятно, что привлечение бизнеса к реализации социально значимых программ содействует не только социальной стабильности, но и формированию и развитию самого предпринимательства. Для субъекта предпринимательства следует учитывать то обстоятельство, что покупатель и клиент в дальнейшем будет оценивать не только цену и качество товара, но и ответственность перед местным сообществом [3]. При этом все более бесспорным становится то, что социально ответственный бизнес потенциален только в случае наличия социально ответственного государства, которое должно обеспечить сильную внешнюю мотивацию [2].

Неконструктивность позиции государственной и муниципальной ветвей власти в данном вопросе проявляется, прежде всего, в отсутствии налоговых льгот и преференций по государственным и муниципальным заказам. Мы считаем резонным предполагать, что наряду с этим, хорошими стимулами для развития социальной роли бизнеса со стороны государства и органов местного самоуправления можно считать:

- публичное признание высокой репутации социально-ответственных субъектов бизнеса;
- разработка стандартов социальной ответственности;
- привилегированное положение в системе отношений власть – бизнес;
- внедрение социальной отчетности субъектов предпринимательства перед населением;
- развитие рынка социальных проектов со стороны органов местного самоуправления;
- рейтингование компаний по параметру «социальная ответственность»;
- участие в финансировании отдельных программ социального развития;
- доступ к льготному финансированию со стороны государственной и муниципальной власти.

Эти меры со стороны властных структур можно противопоставить в ответ на то, что «бизнес предпочитает реализовывать социальные программы самостоятельно, не прибегая к помощи бюрократического сектора».

Особое место занимает развитие социальной сферы муниципального образования. Поступательное развитие данного сектора невозможно без участия не только властей и населения, но и предпринимательских структур – в основном посредством социального инвестирования.

Инвестиции в социальную сферу муниципалитета – это вклад в развитие медицины, образования, культуры и досуга, решение вопросов благоустройства, материнства и детства, реализацию различных адресных и программных мероприятий [1, 4]. Социальное инвестирование не преследует цель получение гарантированного дохода. Итоговым результатом этого процесса является улучшение качества жизни населения муниципального образования, что означает смену функций бизнеса от обеспечения интересов его учредителей до обеспечения интересов членов местного сообщества.

Необходимость получения внебюджетных средств продиктована ограниченностью бюджетных ресурсов для обеспечения потребностей развития социального сектора муниципалитета. Выделяемые вышестоящими уровнями бюджетной системы субвенции строго лимитированы, тогда как субъекты предпринимательской деятельности находятся в поле зрения местных администраций.

Социальные инвестиции внедряются посредством использования социально-корпоративных технологий. Проблема состоит в адаптации инструментария социально-корпоративных технологий к особенностям муниципального менеджмента. Поэтому нами предлагаются следующие инструменты проявления социальной ответственности предпринимательства, адаптированные

- удовлетворение просьб органов местного самоуправления;
- заключение соглашения о социальном партнерстве с органами муниципальной власти;
- адресная поддержка материнства и детства;
- адресная поддержка ветеранов;
- поставка продукции, выполнение работ, оказание услуг по льготным ценам;
- создание внутрифирменных фондов для финансирования социальных программ;
- мероприятия, направленные на оздоровление населения;

- определение и закрепление за субъектами предпринимательства территорий и зон ответственности;
- разработка и внедрение внутрифирменных механизмов мотивации труда и мотивации социальной ответственности работников предприятий.

Деятельность рассматриваемых нами органов местного самоуправления в отношении предпринимательского сектора должна учитывать, во-первых, то, что эффективно работающий социально ответственный бизнес является необходимым, но недостаточным фактором роста благосостояния населения территории. Это означает, что вектор приложения усилий по повышению уровня жизни населения территории должен носить разнонаправленный характер и не замыкаться исключительно на развитии предпринимательской деятельности. Во-вторых, в деле поддержки предпринимательства необходимо учитывать принцип оптимального сочетания реализуемых мероприятий, оформленных в виде соответствующих планов, целевых программ. Сущность этого принципа состоит в том, что спектр предлагаемых мер должен быть ориентирован на решение наиболее значимых проблем. Планируемые программные мероприятия необходимо ориентировать на поэтапное развитие предпринимательства на территории муниципального образования – от определения «точек роста» местной экономики, обогащение этих точек предпринимательским потенциалом до межмуниципального сотрудничества и выхода на межмуниципальные рынки.

Из деятельности органов местного самоуправления по разработке и реализации мероприятий, ориентированных на стимулирование развития предпринимательства, вытекает принцип учета мнения бизнес-слоя о планируемых мероприятиях. Механизмом реализации данного принципа является процедура согласования плана мероприятий с союзами и иными общественными объединениями предпринимателей. В случае отсутствия таковых, что скорее является нормой, чем исключением, процедуру согласования необходимо проводить на стадии обсуждения и принятия на заседаниях представительных органов местного самоуправления с депутатами-предпринимателями.

Сложившаяся система развития предпринимательства, по нашему мнению, должна обладать определенной селективностью в вопросах определения объектов поддержки, их территориальной принадлежности. Главенствующими принципами здесь должны выступать:

1. Учет характера муниципального образования с позиций определения сильных и слабых сторон местных органов самоуправления. Большой муниципалитет, например, районный центр, будет иметь следующие преимущества [5]:

- возможность масштабных экономических решений;
- наличие серьезной финансовой базы;
- наличие географического пространства для развития;
- более высокая квалификация муниципального персонала.

Но на этом фоне он несет в себе и следующие недостатки:

- муниципальная администрация по своей организационно-функциональной структуре становится сложнее и теряет непосредственную близость к населению;
- существенно снижено влияние отдельных политических деятелей;
- заметно возрастает влияние муниципального персонала.

Этим недостаткам большого муниципального образования противопоставляются преимущества малого муниципалитета, состоящие в следующем:

- муниципальная администрация и население близко друг к другу;
- населению легче принимать участие в деятельности муниципалитета в процессе принятия решений;
- для муниципалитета легче знать нужды и потребности населения;
- местные политические деятели имеют большое влияние.

Но размеры малого муниципального образования обнаруживают и его существенные недостатки:

- слабость материально-ресурсной базы;
- дефицит человеческих ресурсов и необходимых знаний;
- избыточные муниципальные службы.

2. Учет территориальной специфики функционирования субъектов малого бизнеса, обусловленной рядом факторов. Основополагающими, на наш взгляд, следует считать определение зон, где развитие предпринимательства наиболее перспективно. Такой подход обоснован, так как искусственно насаждать малое предпринимательство там, где оно априори не эффективно, не имеет никакого смысла, а в том случае, если предпринимательские структуры потенциальны сами и могут обеспечить наибольший вклад в муниципальную экономику, необходимо стимулировать их деятельность.

3. При проведении политики поддержки и развития предпринимательства органами МСУ муниципального района в сельских поселениях в своем составе необходимо учитывать наличие и характер сельских градообразующих предприятий: в условиях ограниченности бюджетных средств наличие эффективной сельскохозяйственной предпринимательской структуры позволяет не уделять пристальное внимание субъектам малого предпринимательства, так как в силу своих градообразующих свойств сельскохозяйственное предприятие в должной мере исполняет обязанности по социально-экономическому, культурному и инфраструктурному развитию территории. В случае если градообразующее предприятие находится в состоянии банкротства или его деятельность характеризуется неустойчивостью, в таком случае необходимо реализовывать механизмы развития и поддержки малого предпринимательства.

4. Не умаляя достоинств существующей системы мер муниципальной поддержки предпринимательства, базирующейся на прогнозном определении бюджетной эффективности, необходимо разрабатывать и

внедрять методы поддержки, основанные на учете фактической социально-экономической отдачи хозяйствующего субъекта, тем самым, стимулируя его социальную активность.

Проводимая работа по стимулированию предпринимательской деятельности в виде субсидирования части процентных ставок по банковским кредитам потребовала разработки новых критериев оценки деятельности субъектов предпринимательства по их вкладу в развитие территории муниципального образования. Зачастую органы местного самоуправления не до конца осознают необходимость прироста социальных задач над экономическими, решение которых является механизмом достижения целей социального порядка. В то же время забота о малообеспеченных слоях населения, молодежи, вопросы благоустройства, материнства и детства актуальны во все времена. В этой связи органы местного самоуправления должны, прежде всего, поощрять те субъекты предпринимательства, которые инвестируют в территорию и население муниципального образования, тем самым, активизируя процессы социально-экономического развития местного сообщества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богуславский А. Проблемы стратегического планирования социально-экономического развития российских городов / А. Богуславский // Рынок ценных бумаг. 2003. № 15. С. 68–69.
2. Гаврилова И.Н. К вопросу о социальной ответственности бизнеса и государства в России / И.Н. Гаврилова // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 10. С. 27–32.
3. Данилова, О.В. Сущность и функции социально ответственного бизнеса в рыночной экономике / О.В. Данилова // Финансы и кредит. 2005. № 25. С. 51–54.
4. Дацко С.Н. Идея в молодости нашей / С.Н. Дацко // Российское предпринимательство. 2006. № 1. С. 3–7.
5. Зонова А.В. Методика проведения SWOT-анализа в процессе стратегического планирования развития субъекта федерации / А.В. Зонова, В.В. Кислицина // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 4. С. 27–33.

ДУДОВ А.С., НАТАЛУХА И.А.

ОПТИМАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

Дудов А.С., Кисловодский институт экономики и права, доктор экономических наук, профессор, ректор, 357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, д. 42;

Наталуха И.А., к.э.н., Кисловодский институт экономики и права, 357700, Ставропольский край, Кисловодск, ул. Р. Люксембург, 42

В статье проведен анализ оптимальной стратегии экологического аудита в ситуации, когда фирмы могут уклоняться от уплаты налоговых платежей за вредные выбросы. Проанализировано влияние вероятности уклонения (совместно с оптимальной стратегией аудита) на уровень вредных выбросов совокупности фирм. Выяснено также, как оптимальная стратегия аудита зависит от характеристик фирм.

Ключевые слова: *государственный экологический контроль; уровень вредных выбросов; ставка налога; политика аудита*

Коды классификатора JEL: Q 57

Традиционный подход к анализу оптимальных инструментов государственного регулирования вредных выбросов предполагает, что фирмы, загрязняющие внешнюю среду, соблюдают нормы экологического регулирования. Однако соблюдение экологических норм фирмами не гарантируется.

Целью работы является анализ оптимальной стратегии экологического аудита в ситуации, когда фирмы могут уклоняться от уплаты налоговых платежей за вредные выбросы. Анализируется влияние вероятности уклонения (совместно с оптимальной стратегией аудита) на уровень вредных выбросов совокупности фирм. Выясняется также, как оптимальная стратегия аудита зависит от характеристик фирм. Предполагается, что взимание налоговых платежей за вредные выбросы не осуществимо идеально, т.е. фирмы уклоняются от уплаты налогов путем представления заниженных отчетов о произведенных вредных выбросах [1, 2]. Это становится возможным, если государственному мониторингу с высокой вероятностью (поскольку это требует затрат), или при осуществлении мониторинга трудно определить истинный уровень вредных выбросов фирм.

Исследование проводилось на основе следующей модели. Фирма выбирает уровень выбросов загрязняющих веществ в результате производственной деятельности e , $e \in [0, E]$. Величина E есть предельный уровень вредных выбросов, который производился бы фирмой, если бы загрязнение внешней среды не облагалось налоговыми платежами. Выгоды фирмы от производственной деятельности, сопровождаю-

щейся вредными выбросами на уровне e , представляются функцией $\lambda g(e)$, причем $\lambda > 0$ [3]. Функция $g(e)$ предполагается возрастающей и вогнутой: $g'(e) > 0$ и $g''(e) \leq 0$. Также примем для простоты, что $g'(0) = +\infty$ и $g'(E) = 0$, так что низкий уровень вредных выбросов оказывает большое предельное воздействие на прибыли фирмы, в то время как предельные прибыли при очень высоких уровнях выбросов очень малы. Параметр λ позволяет параметризовать выгоды фирмы (обычно благодаря сокращению издержек) при загрязнении. Увеличение λ соответствует повышению частных выгод фирмы от производства выбросов загрязняющих веществ.

Для контроля загрязнения вредные выбросы облагаются налогом по ставке $t > 0$. Предполагается, что ставка налога t задается экзогенно (устанавливается государством). Эта ставка соответствует равенству чистой предельной выгоды производства предельным внешним ущербам от вредных выбросов (точке общественного оптимума).

При условии, что регулирование вредных выбросов осуществляется налоговыми платежами за загрязнение, прибыли фирмы, характеризующейся вредными выбросами на уровне e и выплачивающей налоги, соответствующие уровню e (т.е. имеет место идеальный мониторинг загрязнения) определяются выра-

жением $\Pi(\lambda, e) = \lambda g(e) - te$. Обозначим через $e_\lambda^* = e^*(\lambda)$ оптимальный уровень вредных выбросов при идеальном мониторинге для фирмы с параметром λ . Уровень e определяется следующим образом

$\lambda g'(e_\lambda^*) = t$. Оптимальный уровень вредных выбросов при идеальном мониторинге e_λ^* возрастает по λ и убывает по t .

Если уровень производимых вредных выбросов не может контролироваться идеальным образом без затрат, то стратегия ревизии фирмы контролирующим органом и стратегия информирования фирмы о своих выбросах (в дополнение к ее стратегии выбросов, обусловленной производственной деятельностью) суть стратегические решения [4, 5]. Обозначим через α вероятность ревизии контролирующим органом выбросов фирмы. Будем считать, что вероятность для фирмы быть подвергнутой аудиту не зависит от отчета фирмы о произведенном загрязнении. Однако, α с необходимостью не является вероятностью обнаружения искажения фирмой в отчете данных о произведенных вредных выбросах, поскольку аудит не всегда позволяет выявить истинный уровень вредных выбросов фирмы. Вероятность того, что истинный уровень

вредных производственных выбросов фирмы будет выявлен в процессе ревизии, обозначим $\rho \in [0, 1]$

Под параметром ρ можно понимать степень трудности обнаружения нарушения или получения весомой информации для применения против фирмы санкций. Некоторые поллютанты сохраняются в окружающей среде дольше остальных, наличие некоторых загрязнений в окружающей среде может быть более точно приписано к деятельности конкретной фирмы. Параметр ρ отражает эти различия. Фирма с более низким значением ρ имеет большую возможность избежать выявления истинного уровня загрязнения в процессе аудита, поскольку ее выбросы труднее идентифицировать при ревизии.

Фирма может выбрать отчет z , который не совпадает с истинным уровнем выбросов e . Фирма никогда не сообщает в отчете уровень выбросов, превосходящий реальный (поскольку это предполагает более высокий налог), так что $z \leq e$. Когда фирма сообщает в отчете уровень вредных выбросов, меньший истинного уровня, – если эта фирма подвергнута аудиту и истинный уровень ее вредных выбросов установлен, то в дополнение к выплате налога за сокрытый объем загрязнения фирма подвергается штрафу. Штраф

определяется функцией $\theta(e - z)$, которая является возрастающей и выпуклой по уровню уклонения от налога за загрязнение: $\theta(0) = 0, \theta'(x) > 0$ и $\theta''(x) > 0$ при $x > 0$. Поэтому ожидаемые прибыли

фирмы с параметрами (λ, ρ) и вероятностью аудита α , когда фирма выбирает уровень вредных выбросов и отчет z , могут быть представлены в форме

$$E\P(\lambda, \rho, \alpha, e, z) = \lambda g(e) - tz - \rho \alpha t[e - z] - \rho \alpha \theta(e - z) \quad (1)$$

при $z \leq e$. Для облегчения чтения уравнений в пределах этой главы используем круглые скобки для обозначения аргументов функций, а квадратные – для обозначения перемножения. Фирма выбирает оп-

тимальные уровни e^o и z^o с целью максимизации ожидаемых прибылей (3.1). Условия первого порядка имеют следующий вид

$$\frac{\partial E\P}{\partial e} = \lambda g'(e) - \rho \alpha t - \rho \alpha \theta'(e - z) = 0, \quad (2)$$

$$\frac{\partial \text{ЕП}}{\partial z} = -t + \rho \alpha t + \rho \alpha \theta'(e - z) = 0. \quad (3)$$

В этом разделе охарактеризуем оптимальную политику аудита, когда фирмы различаются выгодами от производства вредных выбросов. Используя аналогии с анализом в предыдущем разделе, здесь сосредоточим внимание на основном результате и интуитивных представлениях.

Рассмотрим контролирующее агентство, проводящее аудит совокупности фирм, параметризованных λ (параметром, измеряющим выгоды фирм). Параметр λ распределен в интервале $[\underline{\lambda}, \bar{\lambda}]$, $0 < \underline{\lambda} < \bar{\lambda}$ в соответствии с плотностью распределения $\varphi(\lambda)$, причем $\varphi(\lambda) > 0$ для всех $\lambda \in [\underline{\lambda}, \bar{\lambda}]$. Для простоты рассмотрим ситуацию, когда технология мониторинга совершенна, т.е. $\rho = 1$; в качественном плане результаты не меняются при $\rho < 1$.

Через $e_{\lambda}^* = e^*(\lambda)$ обозначен оптимальный уровень вредных выбросов при идеальном мониторинге для фирмы с параметром λ . Это минимальный уровень вредных выбросов, достижимый контролирующим агентством при осуществлении им своей стратегии мониторинга. Более того, при $\rho = 1$ фирма бу-

дет действительно производить вредные выбросы на уровне e_{λ}^* тогда и только тогда, когда вероятность ревизии выше или равна

$$\frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t} < 1.$$

Следовательно, минимальный отраслевой уровень вредных выбросов (без ограничений на бюджет аудита) определяется следующим образом

$$e_{\lambda}^{\min} \equiv \int_{\underline{\lambda}}^{\bar{\lambda}} e_{\lambda}^* \varphi(\lambda) d\lambda.$$

Бюджет, необходимый для достижения $e_{\lambda}^{\min}$, составляет

$$\bar{B}_{\lambda} \equiv \int_{\underline{\lambda}}^{\bar{\lambda}} \frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t} \varphi(\lambda) d\lambda.$$

Следующее **Утверждение** характеризует оптимальную политику мониторинга.

Утверждение 1.

(i) При $B \geq \bar{B}_{\lambda}$ контролирующее агентство выбирает политику аудита, предполагающую выполнение неравенства

$$\alpha(\lambda) \geq \frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t}$$

для всех $\lambda \in [\underline{\lambda}, \bar{\lambda}]$. Уровни вредных выбросов фирм равны $e^o(\lambda) = e_{\lambda}^*$.

(ii) При $B < \bar{B}_{\lambda}$ существует $\lambda(B)$, $\underline{\lambda} < \lambda(B) \leq \bar{\lambda}$, такое, что:

(ii(I)) Для фирм с $\lambda \geq \lambda(B)$ $\alpha(\lambda) = 0$. Уровень вредных выбросов фирм составляет $e^o(\lambda) = E$.

(ii(II)) Для фирм с $\lambda < \lambda(B)$ $\alpha(\lambda) > 0$. Уровень вредных выбросов фирм $e^o(\lambda)$ возрастает по λ .

Доказательство. Часть (i) тривиальна, поскольку условие $B \geq \bar{B}_{\lambda}$ позволяет осуществление аудита при

$$\alpha(\lambda) \geq \frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t}$$

при всех $\lambda \in [\underline{\lambda}, \bar{\lambda}]$, что приводит к наилучшему из возможных результату для агентства.

Для доказательства части (ii) сначала заметим, что при $B < \bar{B}_\lambda$ политика аудита такова, что

$$\alpha(\lambda) \leq \frac{t}{\theta'(e_\lambda^*) + t}$$

и все фирмы при этом аудите вынуждены подавать отчет $z = 0$. Далее, рассмотрим две фирмы с $\lambda_1 > \lambda_2$

$\alpha(\lambda_1) > 0$ и

$$\alpha(\lambda_2) < \frac{t}{\theta'(e_{\lambda_2}^*) + t}.$$

Необходимо доказать, что

$$\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1} < \frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}.$$

Для этого проанализируем последствия уменьшения $\alpha(\lambda_1)$ на величину $\delta > 0$ (δ предполагается достаточно малым), которое приводит к сбережению расходов на аудит в сумме $\varphi(\lambda_1)\delta$ и увеличение $\alpha(\lambda_2)$, финансируемого за счет этого сбережения. Это означает рост $\alpha(\lambda_2)$ на величину

$$\delta \frac{\varphi(\lambda_1)}{\varphi(\lambda_2)}$$

Изменение совокупного уровня вредных выбросов после этого перераспределения бюджета составляет

$$\begin{aligned} & -\varphi(\lambda_1) \frac{\partial e^o(\lambda_1)}{\partial \alpha(\lambda_1)} \delta + \varphi(\lambda_2) \frac{\partial e^o(\lambda_2)}{\partial \alpha(\lambda_2)} \varphi(\lambda_1) \delta = \\ & = \varphi(\lambda_1) \delta \left[-\frac{1}{\lambda_1} h\left(\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1}\right) + \frac{1}{\lambda_2} h\left(\frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}\right) \right] \end{aligned}$$

Чтобы доказать, что при оптимальной стратегии аудита имеет место неравенство

$$\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1} < \frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2},$$

предположим противное, т.е.

$$\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1} \geq \frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}$$

Поскольку функция $h(x)$ является возрастающей, то

$$h\left(\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1}\right) \geq h\left(\frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}\right)$$

(выражения в обеих частях неравенства отрицательны). Поэтому $-\frac{1}{\lambda_1} h\left(\frac{\alpha_1}{\lambda_1}\right) + \frac{1}{\lambda_2} h\left(\frac{\alpha_2}{\lambda_2}\right) < 0$, что означает, что совокупный уровень вредных выбросов после этого перераспределения бюджета снижается.

(ii (I)) Рассмотрим две фирмы с $\lambda_1 > \lambda_2$. Если $\alpha(\lambda_1) > 0$, то либо $\alpha(\lambda_2) = \frac{t}{\theta'(e_{\lambda_2}^*) + t}$

либо, в соответствии с проведенным выше доказательством, $\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1} < \frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}$.

Поэтому в обоих случаях $\alpha(\lambda_2) > 0$, если $\alpha(\lambda_1) > 0$ и $\lambda_1 > \lambda_2$. Следовательно, если существует значение λ^o такое, что $\alpha(\lambda^o) = 0$, то $\alpha(\lambda) = 0$ при всех $\lambda > \lambda^o$. Это означает, что существует некоторое значение $\lambda(B) \leq \bar{\lambda}$, такое, что $\alpha(\lambda) = 0$ для всех $\lambda > \lambda(B)$ и $\alpha(\lambda) > 0$ для всех $\lambda < \lambda(B)$. Более того, $\lambda(B) > \underline{\lambda}$, поскольку равенство $\lambda(B) = \underline{\lambda}$ означало бы, что ни одна из фирм не подвергается аудиту, что не может быть оптимальным при $B > 0$.

(ii(II)) Рассмотрим фирмы, для которых $\lambda < \lambda(B)$. Если оптимальная стратегия аудита является

угловым решением в определенной области параметрического пространства, $\alpha(\lambda) = \frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t}$ то

$e^o(\lambda) = e_{\lambda}^*$ в этой области, и является возрастающей функцией λ . Когда решение является внутренним, мы знаем, что имеет место неравенство $\frac{\alpha(\lambda_1)}{\lambda_1} < \frac{\alpha(\lambda_2)}{\lambda_2}$, если $\lambda_1 > \lambda_2$. Это означает, что $e^o(\lambda_1) > e^o(\lambda_2)$. Действительно, условие (3.4) при $\rho = 1$ (соответствующее области (b)), может быть переписано следующим образом

$$g'(e^o) - \frac{\alpha}{\lambda} t - \frac{\alpha}{\lambda} \theta'(e^o) = 0.$$

Следовательно, функция e^o является возрастающей функцией α / λ .

Утверждение 1 показывает, что если фирмы различаются выгодами, получаемыми при производстве вредных выбросов, контролирующее агентство оптимально отклоняет свою стратегию в направлении фирм, оценивающих выгоды от загрязнения меньше. Имея меньшие стимулы к производству вредных выбросов, фирмы с меньшими выгодами от загрязнения будут сильнее сдерживаться аудитом при производстве загрязнения, следовательно, мониторинг будет оказывать большее воздействие на эти фирмы. С другой стороны, агентство оптимально предпочитает не расходовать ресурсы бюджета на фирмы, выгоды от производства вредных выбросов (т.е. фирмы с очень высокими значениями λ). Для этих фирм загрязнение настолько «выгодно», что предельное сдерживающее воздействие аудита мало.

Следует подчеркнуть, что оптимальность предложенной стратегии аудита существенно основывается на том, что контролирующее агентство может объявлять и финансировать стратегию ревизии до того, как фирмы принимают решения об объемах вредных выбросов (соответствующих выбранным объемам производства). Следовательно, основной целью стратегии аудита является оказание сдерживающего воздействия на решения фирм об объемах вредных выбросов (если стратегия аудита выбиралась бы после производства фирмами вредных выбросов и представления отчетов о произведенных выбросах, результирующее равновесие отличалось бы от изученного в настоящей работе).

В заключение этого раздела отметим, что аналогичный анализ может быть осуществлен применительно к совокупности фирм, различающихся двумя «измерениями», λ и ρ . Обозначим через

$\hat{\alpha}(\rho, \lambda) \equiv \frac{t}{\rho[\theta'(e_{\lambda}^*) + t]}$ минимальную вероятность аудита, индуцирующую вредные выбросы в объеме e_{λ}^* фирмы с параметрами (λ, ρ) . Эта вероятность допустима, если $\hat{\alpha}(\rho, \lambda) \leq 1$, т.е.

$$\rho \geq \hat{\rho}_{\lambda} \equiv \frac{t}{\theta'(e_{\lambda}^*) + t}.$$

Если предположить для простоты, что распределение фирм по этим двум переменным независимо, то минимальный совокупный уровень вредных выбросов, достижимый агентством, составляет

$$e_{\rho, \lambda}^{\min} \equiv \int_{\underline{\lambda}}^{\bar{\lambda}} \left[\int_0^{\hat{\rho}_{\lambda}} e_{\lambda}^{**}(\rho) f(\rho) d\rho + [1 - F(\hat{\rho}_{\lambda})] e_{\lambda}^* \right] \phi(\lambda) d\lambda,$$

где $e_{\lambda}^{**}(\rho)$ неявным образом определяется уравнением $\lambda g'(e_{\lambda}^{**}(\rho)) - \rho t - \rho \theta'(e_{\lambda}^{**}(\rho)) = 0$.

Бюджет, необходимый для достижения уровня вредных выбросов $e_{\rho}^{\min}$, составляет

$$\bar{B}_{\rho, \lambda} \equiv \int_{\underline{\lambda}}^{\bar{\lambda}} \left[F(\hat{\rho}(\lambda)) + \int_{\hat{\rho}_{\lambda}}^1 \alpha(\rho, \lambda) f(\rho) d\rho \right] \varphi(\lambda) d\lambda.$$

Если бюджет не слишком велик ($B < \bar{B}_{\rho, \lambda}$), то агентство сначала направляет свою деятельность на фирмы, выгоды которых от производства вредных выбросов меньше и несоответствие отчетов которых о произведенных выбросах проверить легче всего, т.е. на фирмы с низкими значениями λ и высокими значениями ρ . Фирмы с очень низкими ρ и/или очень высокими λ не будут подвергаться аудиту при реализации оптимальной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. М., 1997.
2. Боголюбов С.А. Экологическое право. М., 1998.
3. Milliman S.R., Prince R. Firm Incentives to Promote Technological Change in Pollution Control // Journal of Environmental Economics and Management, 1989. V. 17, N 2. P. 247-265.
4. Nordhaus W.D. Managing the Global Commons. The Economics of Climate Change. –Cambridge, MA: MIT Press. 1994.
5. Nordhaus W.D. Modeling Induced Innovation in Climate-Change Policy. Discussion paper. –New Haven, CT: Yale University. 1998.

ГАМАЛЕЙ Я.В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОТДАЧИ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Гамалей Я.В.? Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», докторант кафедры финансового менеджмента,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

Рассмотрена организационная концепция развития региона и определен рациональный подход к стратегии инвестирования. Предложен метод распределения инвестиций в различные сферы развития региона. Рассчитан прогноз инвестирования при ограниченных ресурсах, выявивший эффективность затрат в сферы культуры и науки. Предложен метод выделения интенсивных и экстенсивных факторов развития региона.

Ключевые слова: *регион, стратегия развития, инвестиционный анализ, рациональная структура инвестирования, экстенсивные и интенсивные факторы развития*

Коды классификатора JEL: R 51

В условиях децентрализации управления задачи выбора стратегии развития региона стали особенно актуальными. Существует ряд теорий региона: экономической дифференциации, социальных систем Т.Парсонса, кумулятивных причинных связей Г.Мюрдаля, экономической базы, местного роста, создания инновационной среды, размещения, характеризующих разнообразные подходы к развитию регионов [2]. Однако нет стройной теории оценки и выбора рациональной стратегии развития. В работе рассмотрен организационный подход к развитию региона.

Рассмотрим регион как многоуровневую социально-экономическую систему, состоящую из управляющих органов и экономических элементов – объектов управления. Механизм функционирования региона представляет собой набор целей, правил, критериев, функций, положений, регламентирующих работу системы. Повышение эффективности этого механизма обеспечит достижение целей развития.

Задача формирования комплексной согласованной программы развития является многокритериальной оптимизационной задачей с ограничением ресурсов.

Возможны разные подходы к формированию такой программы. Структура инвестиций, например, может формироваться с точки зрения решения инновационных задач на промышленных предприятиях,

составляющих экономику региона. Другим подходом может быть определение рациональной структуры инвестиций не только в сфере производства, а в более крупном масштабе – при рассмотрении структуры взаимосвязей в регионе, формирующих базу для развития (наука, культура, технология, производство, экономика).

Программа, ориентированная на производство, должна согласовать работу предприятий и региона в целом, направив основные ресурсы на решение инновационных задач. Методика такого развития может состоять из ряда шагов:

- 1) региональные органы управления разрабатывают процесс реформирования предприятий на инновационной основе, беря часть финансовых затрат на себя,
- 2) регион согласует налоговые требования с возможностями предприятий и формирует рациональную политику развития промышленной базы,
- 3) предприятия обеспечивают рост объемов производства, выплату долгов и налогов по мере улучшения своего финансового состояния.

Для оценки состояния предприятий предложено использовать матрицу использования производственных мощностей региона (рис. 1).

Спрос на продукцию	В	Фирмы, следующие за развитием рынка	Темп роста компаний и степень развития рынка совпадают	
	С	Проблемные Фирмы	Предприятия, формирующие рынок	
	Н			
		Н	С	В

Показатель использования мощностей предприятия

Рис. 1. Матрица диагностики положения предприятий

На основе оценок состояния предприятий в этой матрице можно построить профиль состояния экономики региона и выбрать рациональную структуру инвестиций. Регион может иметь два крайних сценария развития:

- 1) сырьевой, когда основой экономики является рост добычи сырья, ориентация на дешевизну вывозимых ресурсов, низкие доходы, сокращение науки и образования,
- 2) промышленный, когда основой является производство продукции, развитие технологии, для которого необходима наука и образование, развитие интеллектуальных ресурсов, технологий, рост зарплаты и доходов населения.

Сценарии реализуются при разных соотношениях основных составляющих цикла, включающего культуру (К), науку (Н), технологию (Т), производство (П) и экономику (Э) (рис. 2)

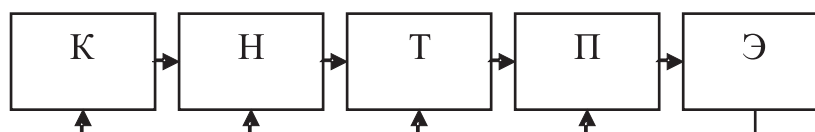


Рис. 2. Связи основных составляющих развития региона

Для этих составляющих характерными качествами является эффективность усвоения инвестиций $E_{ик}$, $E_{ин}$, $E_{ит}$, $E_{ип}$ и эффекты взаимовлияний блоков $E_{нк}$, $E_{нт}$, $E_{тп}$, $E_{пэ}$. Тогда связи между составляющими в момент t описываются уравнениями вида:

$$\begin{aligned}
 \mathcal{E} &= \mathcal{E}^0 + E_{нэ} * I_{э} * t, & E_{нэ} &= \mathcal{E}_{нэ}^0 + \Pi * E_{пэ}, \\
 \Pi &= \Pi^0 + E_{ин} * I_{н} * t, & E_{ин} &= E_{ин}^0 + T * E_{нт}, \\
 T &= T^0 + E_{ит} * I_{т} * t, & E_{ит} &= E_{ит}^0 + H * E_{нт}, \\
 H &= H^0 + E_{ун} * I_{н} * t, & E_{ун} &= E_{ун}^0 + K * E_{нк}, \\
 K &= K^0 + E_{ук} * I_{к} * t, & E_{ук} &= E_{ук}^0.
 \end{aligned} \tag{1}$$

Эти уравнения имеют экономический смысл, так как первое уравнение в строке описывает пропорциональность скорости роста вложенным инвестициям, а второе – влияние уровня развития предыдущего фактора за счет взаимосвязи сфер развития.

В зависимости от профиля инвестиций $I_{к}$, $I_{н}$, $I_{т}$, $I_{п}$, $I_{э}$ будет формироваться стратегия развития и сценарий развития региона. Интересна статистика инновационных разработок в РФ (рис. 3), показывающая приоритетное положение фирм.

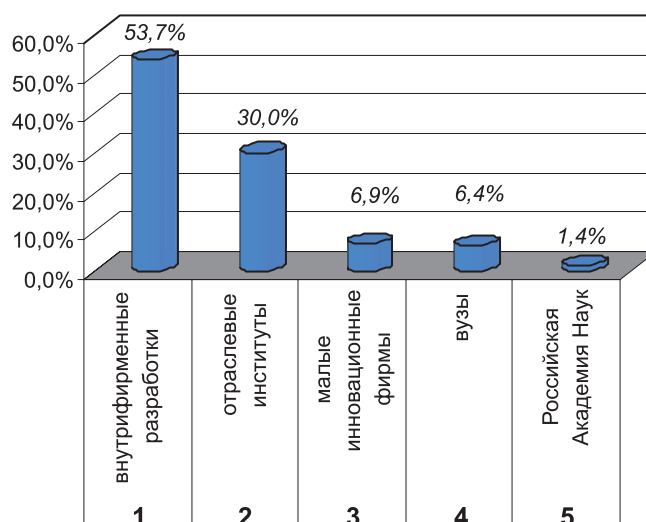


Рис. 3. Профиль эффективности инновационных разработок

Путем суперпозиции перепишем систему (1)

$$K = K^0 + E_{uk}^0 \cdot I_k \cdot t, \quad (2)$$

$$H = H^0 + E_{un}^0 \cdot I_n \cdot t + I_n \cdot K^0 \cdot t + I_n \cdot I_k \cdot E_{nk}^0 \cdot t^2 \quad (3)$$

$$T = T^0 + I_m \cdot E_{un}^0 \cdot t + I_n \cdot K^0 \cdot t + I_n \cdot I_k \cdot E_{nk}^0 \cdot t^2 + I_m \cdot I_n \cdot K^0 \cdot t^2 + I_m \cdot I_n \cdot I_k \cdot E_{nk}^0 \cdot t^3 \quad (4)$$

$$\Pi = \Pi^0 + I_n \cdot E_{un}^0 \cdot t + I_n \cdot T^0 \cdot t + I_m \cdot E_{nm}^0 \cdot t + I_m \cdot H^0 \cdot t^2 + I_m \cdot I_n \cdot E_{kn}^0 \cdot t^3 + I_m \cdot I_n \cdot E_{kn}^0 \cdot t^3 + I_m \cdot I_n \cdot I_k \cdot E_{nk}^0 \cdot t^4 \quad (5)$$

$$\Xi = \Xi^0 + I_3 \cdot t (\Xi_{n3}^0 + E_{n3} \cdot \Pi) \quad (6)$$

Уравнения (2)–(6) показывают наличие множественных нелинейных влияний инвестиций на разные составляющие экономического развития. Размеры инвестиций мультипликативно влияют на результаты каждого из последовательных элементов системы (рис. 2).

Производные уравнений (2)–(6) показывают, что скорость изменения потенциала науки, производства, культуры определяется произведением размера инвестиций на эффективность их усвоения:

$$\frac{dH}{dt} = I_n \cdot E_{un}$$

Тогда целью развития экономики является достижение ее максимального показателя (например, национального дохода или ВВП)

$$\Xi = (\Xi^0 + I_3 \cdot t (\Xi_{n3}^0 + E_{n3} \cdot \Pi)) \rightarrow \max \quad (8)$$

при рациональном распределении инвестиций

$$I_3 + I_n + I_m + I_n + I_k \leq I_{об} \quad (9)$$

$$I_{об} = \text{const}$$

$$I_3, I_n, I_m, I_n, I_k = \text{const}$$

$$t^0 \leq t \leq t_k$$

Распределение инвестиций I_3, I_n, I_m, I_n, I_k имеет много комбинаций, выбор оптимальной комбинации представляет собой сложную задачу.

Уравнения (8)–(9) описывают задачу управления развитием экономики региона. Для относительного роста экономики имеем:

$$\Xi(t) = \Xi(t)/\Xi^0 = 1 + \Delta \Xi(t) \quad (10)$$

$$\text{где } \Delta \Xi(t) = \Delta \Xi_3(t) + \Delta \Xi_n(t) + \Delta \Xi_{nm}(t) + \Delta \Xi_{nntn}(t) + \Delta \Xi_{nntnk}(t), \quad (11)$$

$\Xi_3(t)$ – относительный прирост экономики от роста производства,

$\Xi_n(t)$ – относительный прирост от развития технологии, и т.д.

Частные приросты экономики зависят от размера или доли инвестиций в разные сферы развития:

$$\Delta \Xi_3(t) = (\Xi^0 - 1) \cdot I_3 \cdot (\Xi_{n3}^0 + \Pi \cdot E_{n3}) \cdot t = i_3 \cdot K_3 \cdot t$$

$$\Delta \Xi_n(t) = (\Xi^0 - 1) \cdot I_2 \cdot i_n \cdot (E_{un}^0 + T \cdot E_{mn}) \cdot t^2 = i_2 \cdot i_n \cdot K_{2n} \cdot t^2$$

$$\Delta \Xi_{nm}(t) = (\Xi^0 - 1) \cdot I_3 \cdot i_3 \cdot i_m \cdot (E_{um}^0 + H \cdot E_{nm}) \cdot t^3$$

$$\Delta \Xi_{nntn}(t) = (\Xi^0 - 1) \cdot I_4 \cdot i_3 \cdot i_n \cdot i_t \cdot i_n \cdot (E_{un}^0 + (K^0 + i_k \cdot I \cdot E_{nk}^0)) \cdot t^4$$

$$\Delta \Xi_{nntnk}(t) = (\Xi^0 - 1) \cdot I_5 \cdot i_3 \cdot i_n \cdot i_m \cdot i_n \cdot i_k \cdot E_{nk}^0 \cdot t^5,$$

где $i_3 = I_3/I, i_n = I_n/I, i_m = I_m/I, i_n = I_n/I, i_k = I_k/I$ (13) относительные доли инвестиций в разные сферы. Каждый частный прирост в левой части уравнений (12) определяется параметрами модели. Для расчета частных приростов нужно оценить эти параметры. Следуя С.Н.Васильеву [2], наиболее рациональным режимом инвестирования является условие их равенства в разные сферы.

Рассмотрим результаты функционирования экономики Ростовской области при следующем распределении инвестиций: $i_3=0,6, i_n=0,3, i_m=0,05, i_n=0,03, i_k=0,02$.

В качестве параметрической настройки модели (12) ориентировочно рассчитаем коэффициенты:

$$K_3=0,015, K_{2n}=0,02, K_{3nm}=0,016, K_{3nntn}=0,005 \text{ и } K_{3nntnk}=0,0008.$$

Тогда динамика роста выделенных составляющих развития экономики может быть представлена расчетной таблицей (табл. 1).

Таблица 1.

Изменение во времени составляющих роста региональной экономики

<i>t, лет</i>	1	5	10	20	40	50
Составляющая, %						
$\Delta \text{Ээ}(t)$	0,009	0,045	0,09	0,18	0,36	0,45
$\Delta \text{Эп}(t)$	0,036	0,9	3,6	14,4	57,6	90
$\Delta \text{Эпт}(t)$	0,000144	0,018	0,144	1,15	9,2	18
$\Delta \text{Эптн}(t)$	$7,2 \cdot 10^{-7}$	$4,5 \cdot 10^{-4}$	0,0072	0,115	1,84	4,5
$\Delta \text{Эптнк}(t)$	$5,7 \cdot 10^{-10}$	$1,8 \cdot 10^{-6}$	$5,76 \cdot 10^{-5}$	0,0018	0,059	0,18

Расчеты показывают, что при выбранном сценарии развития удвоение экономического результата возможно лишь через 55 лет, при этом основную роль играет сфера производства. В этой сфере прирост возможен в 10 раз через 10 лет. Инвестиции в технологии – вторые по эффективности. Отдача культуры и науки крайне мала. Но при росте вложений в эти сферы их влияние резко, в масштабе показательной функции, возрастает даже при малых значениях параметров экономики. Это доказывает целесообразность выбора стратегии развития, ориентированной на структурные изменения инвестиций в развитие экономики.

Инвестиционная деятельность в регионе является основой его развития. Но для инвестиционных вложений важным фактором является привлекательность региона, определяющаяся состоянием его экономики, отдачей вложений, наличием материальной базы и необходимого уровня интеллектуального капитала. Проиллюстрируем эти положения на примере оценок для Ростовской области (РО). РО имеет 28 место в РФ по рейтингу риска, доля экономических преступлений 7,1% в 2006 г, 67 место по рангу инвестиционного потенциала, средневзвешенный уровень риска 1,021 (Россия = 1). В 2006 г. инвестиции в основной капитал составили 9,1 млрд. рублей, наметились структурные сдвиги в экономике в сторону роста производства непродовольственных товаров.

Для инвестиционного анализа экономики ростовской области нужно выявить основные тенденции развития, соотношение интенсивных и экстенсивных факторов развития.

Представим экономику региона в виде преобразования ресурсов Φ (основные производственные фонды), N_3 (число занятых в экономике), U (уровень знаний, человеческий капитал) в конечный результат Y (внутренний региональный продукт).



Рис. 4. Формальное представление региональной экономики

Тогда производственная функция региона будет иметь вид:

$$Y = A \cdot \Phi^\alpha \cdot N_3^\beta \cdot U^\gamma, \quad (14)$$

где α, β, γ – эластичности факторов, A – константа, учитывающая остальные факторы.

Однако (1) можно упростить, введя относительные величины:

$$\Phi_t = \Phi / N_3, \quad U_t = U / N_3, \quad \Phi_0 = Y / \Phi, \quad p = Y / N_3, \quad (15)$$

где Φ_t – фондовооруженность работника, руб/чел. год; U_t – удельный «человеческий капитал», руб/чел. год; Φ_0 – фондоотдача, руб/руб; p – выработка продукта, руб/чел. год.

Взяв удельные величины переменных региона, производственную функцию можно выразить зависимостью двух факторов:

$$p = B \cdot \Phi_t^\alpha \cdot U_t^\beta \quad (16)$$

Зависимость $p = f(\Phi_t)$ носит экспоненциальный характер в силу действия закона убывающей отдачи при постоянном уровне технологии и знаний ($U = \text{const}$). Рост U приводит к смещению функции $p = f(\Phi_t)$ вверх и является основным результатом использования научно-технического прогресса (рис.5) Поэтому $p = F(\Phi_t, U_t)$ можно представить экспонентой вида [3]:

$$p = a U_t (1 - e^{-k \Phi_t^a}) \quad (17)$$

где a – константа, учитывающая влияние природных факторов, организации труда, менталитета, оргкультуры.

Следуя акад. В.А. Трапезникову [4] заменим функцию (17) степенной зависимостью, считая $a=1$, $\alpha=\beta=0,5$ (на основе аппроксимации статистических данных, характеризующих зависимость удельной выработки регионального продукта от фондовооруженности (рис.6).

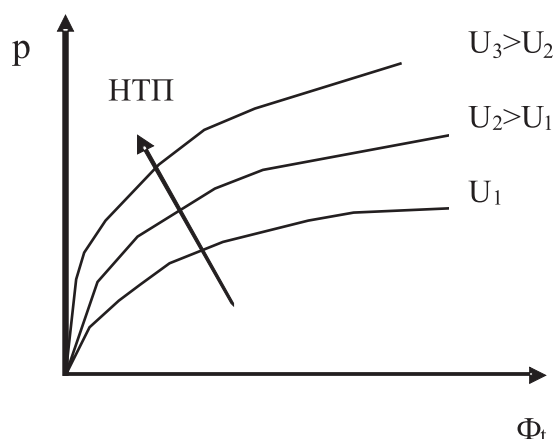


Рис. 5. Зависимость $p = F(\Phi_t, U_t)$

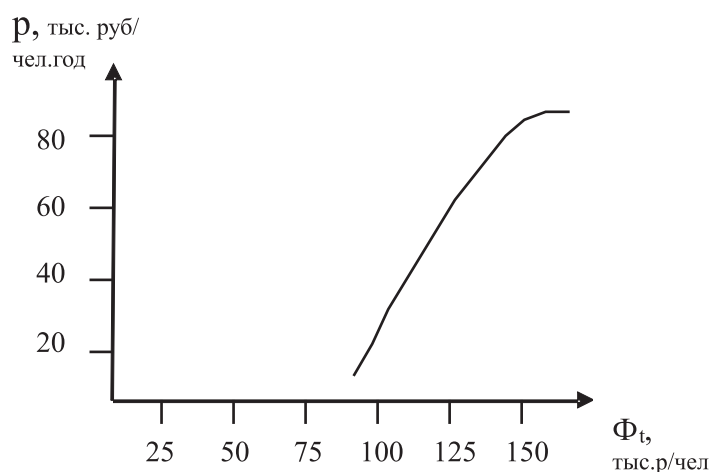


Рис. 6. Зависимость p от Φ_t

Тогда

$$p = \Phi_t^{0,5} * U_t^{0,5} \quad (18)$$

и $U_t = p / \Phi_t \quad (19)$

Но $p / \Phi_t = Y / \Phi = \Phi^0$, откуда $U_t = p * \Phi_0 \quad (20)$

т.е. уровень организации экономики, использование «человеческого капитала» определяется выработкой валового продукта и фондоотдачей, т.е. эффективностью использования основных ресурсов экономики.

Для определения типа развития региональной экономики – экстенсивного или интенсивного типа можно рассчитать доли ВВП, обусловленные приростом фондов Φ (ВВП(Φ)) и приростом знаний (ВВП(U)):

$$\text{ВВП}_t = \text{ВВП}_t(\Phi) + \text{ВВП}_t(U) \quad (21)$$

Для этого нужно взять фондоотдачу базового года Φ_0 и умножить на объем имеющихся в году t фондов:

$$\text{ВВП}_t(\Phi) = \Phi_{00} * \Phi_t \quad (22)$$

$$\text{Очевидно, что разность } \text{ВВП}_t - \text{ВВП}_t(\Phi) = \text{ВВП}_t(U) \quad (23)$$

От выражения (23) можно перейти к оценкам темпов роста показателей экономики:

$$\ln p = 0,5 \ln \Phi_t + 0,5 \ln U_t \quad (24)$$

$$d_p/p = 0,5 d\Phi_t/\Phi_t + 0,5 dU_t/U_t \quad (25)$$

$$\gamma_p = 0,5\gamma_\Phi + 0,5\gamma_U \quad (26)$$

или $\gamma_U = 2\gamma_p - \gamma_\Phi \quad (27)$

Таким образом, темп роста организационных знаний γ_U определяется разностью темпов роста выработки ВВП и темпов роста Φ .

Рассмотрим анализ факторов развития региона на примере Ростовской области.

Основные экономические показатели Ростовской области

Год	Основные фонды (млн. руб.)	Валовый региональный продукт (млн. руб.)	Численность занятых в экономике (тыс. чел.)
1995	122 130,00	26 338,60	2 063,00
1996	286 684,00	31 351,20	1 950,00
1997	276 615,00	35 573,70	1 935,00
1998	298 552,00	39 885,50	1 919,00
1999	285 331,00	68 504,00	1 977,00
2000	326 991,00	94 301,00	1 755,00
2001	400 418,00	126 081,00	1 770,00
2002	477 972,00	148 279,00	1 825,00
2003	600 908,00	183 426,00	1 837,00

Таблица 3

Представим полученные результаты расчетов в форме таблицы (табл. 3)

Год	p , т.р./ч, выработка на 1 занятого,	Φt , т.р./ч фондовооруженность	U_t , т.р./ч, удельные знания – информовооруженность	U , т.р. материализованные знания	η , соотношение интенсивных и экстенсивных факторов
	$p=Y/N_z$	$\Phi t=\Phi/N_z$	$U_t=p*\Phi_0$	$U = U_t * N_{зан}$	$\eta= U_t/\Phi t$
1995	12,77	59,20	2,75	5 680,19	0,05
1996	16,08	147,02	1,76	3 428,51	0,01
1997	18,38	142,95	2,36	4 574,91	0,02
1998	20,78	155,58	2,78	5 328,56	0,02
1999	34,65	144,33	8,32	16 446,86	0,06
2000	53,73	186,32	15,50	27 195,48	0,08
2001	71,23	226,22	22,43	39 699,56	0,10
2002	81,25	261,90	25,21	45 999,90	0,10
2003	99,85	327,11	30,48	55 990,43	0,09

Если сравнивать размеры удельных экстенсивных факторов фондовооруженности и удельных интенсивных факторов информовооруженности, то можно заметить, что в данном случае Φt больше уровня знаний U_t . Значит, для получения дополнительной прибыли больше использовалось (в абсолютном измерении) увеличение числа работников, увеличение количества оборудования, а не совершенствование существующих технологий и методов управления.

Валовый региональный продукт Ростовской области

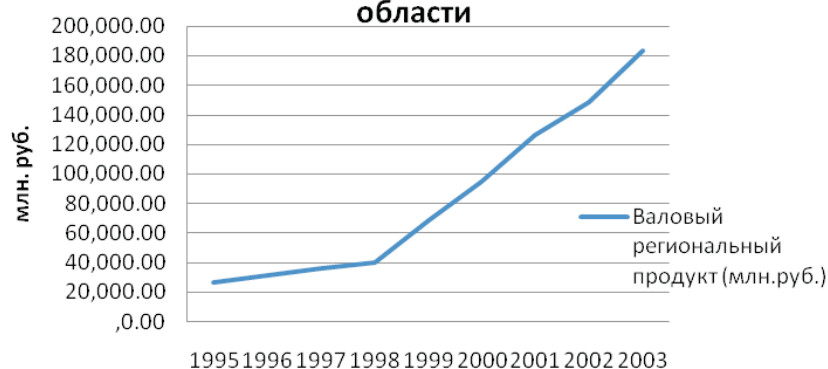


Рис. 7. Динамика валового регионального продукта в Ростовской области

Согласно приведенному графику ВРП Ростовской области увеличивался неравномерно, с 1998 года произошел перелом, что соответствовало структурной перестройке экономики области (росту перерабатывающих отраслей и подъему промышленного производства), а к 2003 году темпы роста ВРП заметно увеличились. Для роста национального дохода использовались как экстенсивные, так и интенсивные факторы. Используя сочетание экстенсивных и интенсивных методов можно и дальше увеличивать выработку национального дохода до определенного уровня.

Основные фонды Ростовской области (млн.руб.)

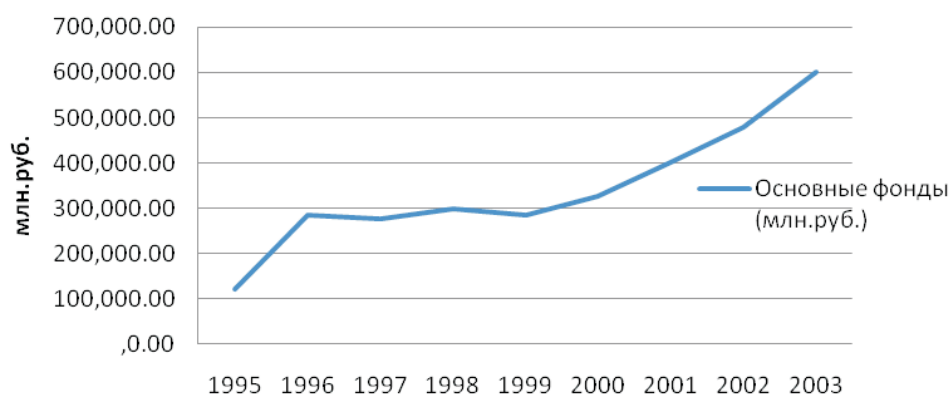


Рис. 8. Динамика основных фондов в Ростовской области

График функции Φ – основных фондов и данные таблицы 29 показывают, что с 1996 по 1999 год стоимость ОПФ снижалась, но в течение последующих лет, особенно в 2001–2003 гг. намечилось увеличение стоимости фондов.

Фондовооруженность в Ростовской области

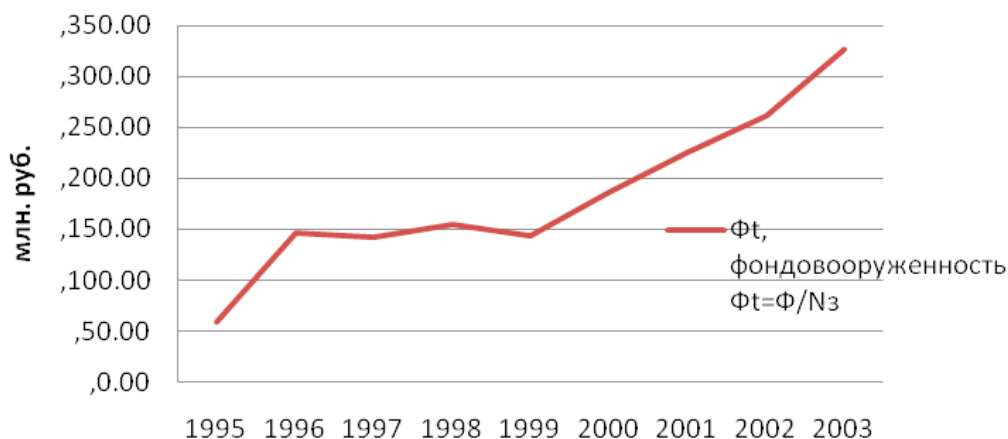


Рис. 9. Динамика фондовооруженности в Ростовской области

Судя по графику фондовооруженность с 1996 по 1999 год снижалась, т.е происходил спад производства, но в дальнейшем началось расширение производства, хотя и с небольшими темпами роста фондовооруженности, к 2002 году темпы роста увеличились. Сравнив этот график и предыдущий можно сделать вывод, что даже при росте населения, занятого в производстве, фондовооруженность будет увеличиваться, если будет увеличиваться количество основных производственных фондов, поскольку темп роста занятых в экономике ниже темпа роста ввода основных фондов.



Рис. 10. Динамика информовооруженности в Ростовской области

На графике видно, что информовооруженность росла и уменьшалась неравномерно в течение рассматриваемого периода. Это значит, что в экономике Ростовской области не всегда уделялось внимание новым технологиям, лишь с 1999 года информовооруженность начала стабильно расти. Данный факт произошел с запозданием на год после начала роста фондовооруженности персонала

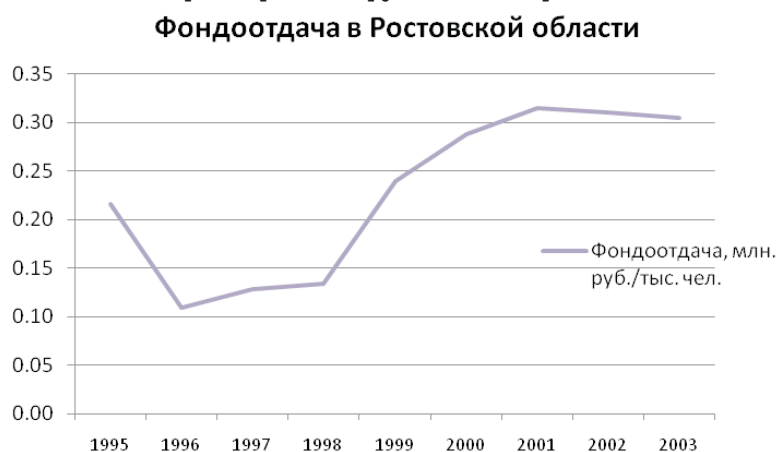


Рис. 11. Динамика фондоотдачи в Ростовской области

Фондоотдача, судя по графику, изменялась достаточно неравномерно. После незначительного увеличения с 1999 года происходило снижение фондоотдачи, это говорит о неэффективности использования основных фондов.

Проанализировав функционирование экономики Ростовской области в период с 1995 по 2003 гг., можно сделать вывод, что использовались как экстенсивные, так и интенсивные факторы. Соотношение роста интенсивных и экстенсивных факторов в абсолютных данных направлено на рост вклада экстенсивного развития ростовской экономики, что представлено на следующем графике:

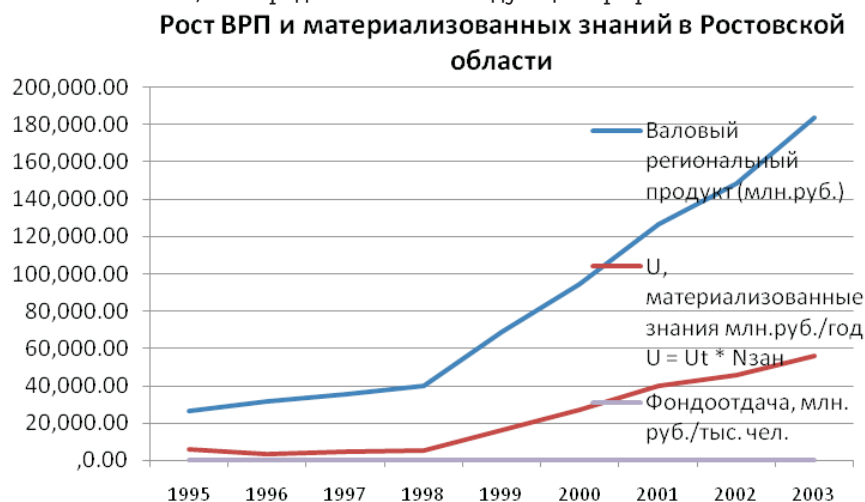


Рис. 12. Соотношение роста ВРП Ростовской области и вклада в данный рост материализованных знаний.

Можно показать взаимосвязь этих факторов при определенных условиях и определить, что интенсивное развитие экономики зависит от использования информации, знаний, новых технологий, методов управления. Роль и влияние факторов организации управления очень велики. Проведенный анализ доказывает преимущество применения интенсивных факторов, т.к. применение методов эффективной организации производства, увеличение знаний ведет к росту эффективности экономической системы и повышению конкурентоспособности региона. Положительная динамика в сторону интенсивных факторов прослеживается расчетом коэффициента η ($\eta = U_t/\Phi_t$, отражающего соотношение удельных показателей материализованных знаний и показателя экстенсивного развития экономики региона – фондовооруженности), представленном на рис. 13.

График показывает, что негативные изменения в экономике Ростовской области до кризиса 1998 года привели не только к замедлению темпов производства, но и привели к снижению влияния интенсивных факторов воздействия на производство. С 1999 года обозначился рост влияния интенсивной составляющей процесса производства, хотя давящим фактором по-прежнему остается экстенсивное развитие экономики Ростовской области.

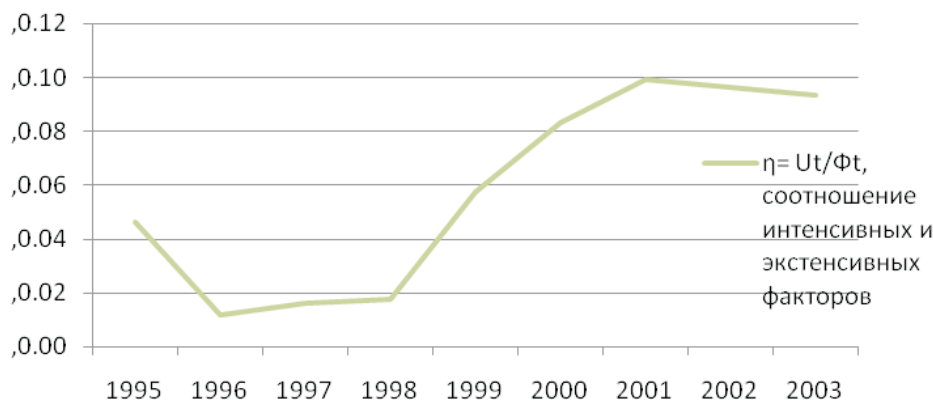


Рис. 13. Соотношение интенсивных и экстенсивных факторов развития Ростовской области

Проанализировав функционирование экономики Ростовской области в период с 1998 по 2003 гг., можно сделать вывод, что использовались как экстенсивные, так и интенсивные факторы. Можно показать взаимосвязь этих факторов при определенных условиях и определить, что интенсивное развитие экономики зависит от использования информации, знаний, новых технологий, методов управления. Роль и влияние факторов организации управления очень велики. Проведенный анализ доказывает преимущество применения интенсивных факторов, т.к. применение методов эффективной организации производства, увеличение знаний ведет к росту эффективности экономической системы и повышению конкурентоспособности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев С.Н. Модели региональных систем. – М.: Наука, 2002. 248 с.
2. Долятовский В.А., Толстых Т.Н., Гамалей Я.В. Моделирование процессов управления региональной экономикой. – Тамбов: Изд. ТТУ, 1999, 2000. с. 7–10, с. 101–108, с. 125–127.
3. Игнатов В.Г., Бутон В.И. Южная Россия и ее регионы. 2 изд. М.: ИКЦ «Март»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2007. 320 с.
4. Трапезников В.А. Вопросы управления экономическими системами // Вопросы экономики, № 6, 1972.

АШХОТОВ А.М., ТАРАН О.Л.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И ИНДИКАТОРЫ

Ашхотов А.М. Кабардино-Балкарский институт бизнеса, ст. преподаватель кафедры финансов и налогообложения, к.э.н.,

360004, Кабардино-Балкарская Республика, Нальчик, ул. Ахохова, 169а;

Таран О.Л. Филиал ГОУ ВПО «Северо-Кавказский Государственный Технический Университет»

в г. Кисловодске, зав. кафедрой экономики и управления, декан филиала, к.э.н., доцент,

e-mail: oleg-taran@yandex.ru

В статье на основе соответствующей методики проводится исследование абсолютных социально-экономических показателей регионов с целью изучения и оценки имеющегося потенциала. На основе про-

веденного исследования выявлены полярные различия между изучаемыми субъектами Федерации, как в округах, так и в целом по России.

Ключевые слова: *социально-экономическое состояние и развитие; балльная оценка; социально-экономические характеристики; потенциал и результаты.*

Коды классификатора JEL: R 13.

Ранее господствующее в теории и практике представление о регионе, как об объекте географического разделения труда, с переходом к рыночным отношениям претерпело существенные изменения, ибо современный регион функционирует также, как взаимосвязанная совокупность рынков, действующих на основе объективных законов рыночных отношений.

Критериев регионализации страны может быть несколько, все они должны отвечать определённым требованиям: научной обоснованности и объективного характера; учета исторического пути, то есть генетической основы районирования; экономической целесообразности, включающей многофакторную систему индикаторов и показателей; системного характера определения эффективности формирования региона, основанного на результатах ситуационного анализа; оценки целесообразности формирования региона на долгосрочную перспективу.

В процессе функционирования региональных структур критерии могут иметь различные «доминанты» развития в широком диапазоне возможностей – от сырьевого комплекса до рынка интеллектуальных ценностей, лидирующего в области высоких и сверхвысоких технологий.

Необходимая экономическая устойчивость регионов достигается сбалансированностью и структуризацией, четкой социальной ориентацией. Для достижения устойчивого развития региона необходимы:

- реальная оценка внутренних ресурсов с учетом долгосрочной перспективы и сопоставления ее с возможностью реализации;
- определение приоритетных направлений экономики региона и ожидаемой эффективности их использования;
- регулирование инфляции, на уровне, адекватном характеру социально-экономического состояния и развития;
- достижение оптимальных темпов и пропорций развития, обеспечивающих устойчивое сочетание видов деятельности;
- наличие внутренних резервов и их использование в качестве активов развития;
- возможности привлечения внешних капитальных вложений, проведения активной инвестиционной политики;
- использование межрегиональных производственных и иных связей с целью расширения границ функционирования рыночных отношений.

В итоге, устойчивость в экономике определяется совокупностью характеристик роста и инфляции, на фоне позитивной закономерности развития, в рамках которой система обладает свойством движения к определённой точке (в непрерывном процессе их прохождения и движения к качественно новой цели), при возможных небольших случайных отклонениях (малых возмущениях), по сравнению с начальным состоянием и траекторией развития.

В связи с этим, эффективность функционирования региональной экономики определяется многими факторами эндогенного и экзогенного характера, среди которых выделяются: структурная устойчивость, сбалансированность, пропорции региональной экономики. При этом, достижение оптимальных пропорций и сбалансированности осуществляется хозяйственным механизмом региона с настройкой его на заданные параметры эффективности.

Разработанная русскими учёными теория структурной устойчивости и балансового равновесия динамических систем, с конечным числом параметров функционирования организационно-экономического механизма региона, может рассматриваться как методология функционирования и развития региональной экономики. Устойчивой является экономическая система, обладающая свойством незначительного отклонения от траектории в процессе непрерывного развития, при малых возмущениях, как начального состояния системы, так и закономерности движения.

В рамках такого подхода можно выделить ряд типов развития экономических систем с различной мерой устойчивости:

- устойчивое развитие экономических систем осуществляется в условиях оптимальных и стабильных темпов роста, при регулируемой инфляции и позитивно-линейной траектории движения;
- неустойчивое развитие характеризуется небольшими и нестабильными темпами роста, значительными трансформациями инфляции, в рамках движения экономики на основе кубической модели;
- опережающее развитие свидетельствует о высоких темпах экономического роста, на фоне низкой инфляции и ускоренно возрастающей траектории движения по экспоненциальной функции;
- регресс в развитии наблюдается при небольших темпах экономического роста или их снижении, при нерегулируемой инфляции и последовательно понижающейся траектории движения.

При разработке и реализации региональной стратегии развития, инвестирование, как базисный способ реанимации региональной экономики, целесообразно сочетать с осуществлением структурных сдвигов,

направленных на становление и развитие внутреннего и внешнего рынков с высоким платежеспособным спросом.

Платежеспособный спрос определяется уровнем доходов населения. Включая инвестиционный механизм, инвестор вправе ожидать «взрыв» спроса, сопровождаемый резонансным эффектом, порождающим новые «спросовые волны». Локомотивами этого процесса должны быть приоритетные «точки» роста, претендующие на право лидеров потребительского рынка. При этом, расширяются границы диверсификации капитальных вложений. Возрастающий спрос ускоряет инвестиционный процесс, ориентируя его на результаты маркетинговых исследований, определяющих приоритетные виды продукции, пользующейся неисчерпаемым спросом.

Форсируемый спросом инновационно-инвестиционный процесс оказывается эффективным не только по масштабам реализации продукции, но и срокам окупаемости капитальных вложений, преодолевающим инвестиционный порог. Предлагаемый способ включения инвестиционного механизма через «спросовый взрыв» является, как правило, более надежным, чем паллиативные критерии эффективности, полученные в результате проведения промышленной инвентаризации и модернизации.

Основой формирования финансовой политики региона является создание такой финансовой базы, которая обеспечивает осуществление стратегии перехода к устойчивому развитию. Важнейшими условиями достижения этой цели являются формирование социальной инфраструктуры, бездефицитность регионального бюджета и финансовая стабильность, благоприятствующие экономическому росту.

Администрации регионов должны ставить перед собой важные цели: увеличивать емкость местного рынка, платежеспособность его участников (юридических и физических лиц). Создаются условия для максимального накопления капитала с помощью бюджетных, налоговых, инвестиционных, производственных, организационных и других рычагов. Трудоспособное население вовлекается в производственную, торговую, иную деятельность, чтобы расширить масштабы сбережений, обеспечить бюджет не только источниками подоходного налога (за счет численности плательщиков), но и корпоративных налоговых поступлений. Главная ставка делается не на норму, а на массу дохода бюджета.

Предложение товаров или объем продаж, рассчитанный на одного работника, зависит от удельного размера авансируемого капитала. При этом, закономерно производительность труда тем выше, чем больше капитала приходится на занятого в экономике. Вместе с тем, условия реализации (использования) капитала должны быть оптимальными, отвечая определенным требованиям собственника капитала и рынка.

Таким образом, капиталовооруженность будет постоянно возрастать одновременно с ростом производства до того момента, пока не приблизится к устойчивому уровню и не сравнится с ним. Если запасы капитала превышают устойчивый уровень, то процесс примет обратное движение. Капиталовооруженность труда будет уменьшаться до достижения нового устойчивого состояния.

По мере экономической стабилизации региона и перехода с одного этапа на другой, инвестируемый капитал возрастает, вместе с ним увеличиваются объемы деятельности, то есть производственный процесс имеет расширенный характер. Размер инвестиций совпадает с выбытием капитала в расчете на одного работника. Экономика стабилизируется, настанет равновесие в системе «капитал-труд», экономика региона обретает устойчивое состояние.

Однако, стабильность, устойчивость, статичность и другие синонимы этого процесса имеют перманентный характер из-за динамизма воспроизводственного процесса, поэтому возможны варианты дисбаланса региональной экономики.

Рост нормы сбережений увеличивает капиталовооруженность. Инвестиции в точки прежнего устойчивого состояния превосходят выбытие. Масса капитала возрастает до тех пор, пока экономика региона не достигнет нового устойчивого состояния с большей капиталовооруженностью и производительностью.

Когда запас капитала превышает уровень, соответствующий «золотому правилу», снижается норма сбережений, но значительно возрастает уровень потребления на протяжении всего переходного периода. Вот почему регионы должны стремиться к активному и массированному инвестированию.

Основой регулирования параметров экономической системы региона является запас капитала, размер которого должен соответствовать, на каждом определенном этапе, «золотому правилу».

Для многих регионов характерным является вариант, когда капиталовооруженность меньше, чем при устойчивом состоянии по «золотому правилу». В этом случае для достижения устойчивости необходимо увеличить норму сбережений, рост которой влечет за собой снижение уровня потребления и рост инвестиций, вызывающий рост капиталовооруженности. В конечном итоге рост сбережений приводит к росту потребления по следующей схеме: накопление капитала стимулирует рост производства, инвестиций и потребления. Этот процесс протекает до достижения системой устойчивого состояния.

Вместе с ростом запасов капитала растут инвестиции, производство и потребление. Новое устойчивое состояние обладает более высоким уровнем потребления, чем предшествующее ему, что соответствует развитию в регионе социально-ориентированной экономики.

Анализируя возможности теории экономического роста в региональном разрезе, можно сделать следующие выводы: активная инвестиционная политика должна быть направлена не только на сооружение промышленных объектов, но и на воспроизводство населения; экономический рост должен быть обеспечен инновационно-технологическим прогрессом, ибо в современном обществе лидером является тот, кто производит и применяет новые технологии, радикально преобразующие выпускающую продукцию, экономику, организацию и управление производством.

Исследование проблем экономического роста требует учета многих факторов динамического процесса в экономике и в обществе. Одним из них является колебательный характер динамики экономических процессов, представленных в истории общественного развития экономическими циклами.

Сглаживание колебаний делает экономику более устойчивой, но полное волевое устранение колебаний может вызвать катастрофические потрясения в экономике и депрессию в обществе. Поэтому, необходима четкая согласованность всех звеньев региональной структуры.

Представление о координации, как о процессе, вызывает необходимость создания соответствующего координационного механизма, который представляет собой упорядоченную систему элементов, функционирующих в динамическом режиме в целях достижения стабильного функционирования организационно-экономического и в целом хозяйственного механизма.

Применительно к региональной экономике, функции управления координационным механизмом, встроенным в организационно-экономический механизм региона, реализуются путем: создания необходимых условий и предпосылок для выполнения поставленных задач в системе управляющих и управляемых звеньев структуры; финансирования приоритетных направлений развития региональной экономики, включая предоставление льгот и преференций; оснащения управляющих органов современной техникой управления и координации; четкое разграничение компетенции между правовыми, экономическими и морально-психологическими функциями.

С точки зрения синергетического подхода к экономическим системам рыночного типа, именно сочетание согласованного взаимодействия и, в то же время, функциональной обособленности факторов экономического роста позволяет «запускать» процессы последовательно взаимосвязанных позитивных трансформаций в экономике, приводящих, в итоге, к развитию.

В основе эволюции сложно организованных систем, в том числе социально-экономических, лежит процесс самоорганизации. Он начинается со случайных воздействий на систему, которые принято называть флуктуациями. В неравновесной системе (какой и является рыночное хозяйство) накопление и усиление этих воздействий приводят к образованию качественно иных структур. В них решающую роль имеют кооперативные процессы, основывающиеся на согласованном взаимодействии элементов новой системы.

Таким образом, синергетический подход дает возможность понять и объяснить не только наличие спонтанного порядка и равновесия в системе, но и генезис их внутреннего механизма. При этом, в социально-экономических системах понятием тождественным самоорганизации служит саморегулирование, а равновесность означает приемлемый уровень благосостояния населения, оптимальность которого соотносится с общественными потребностями.

В региональной экономике индикаторами являются указатели, свидетельствующие об основных характеристиках социально-экономического состояния и развития территорий. С позиций иерархического уровня и соподчинённости регионов, ранжируя их по размерам и значимости, на фоне стран мира, как базовых территорий государственного устройства, можно выделить:

- мегарегионы, формирующиеся в рамках объединения различных стран, например, Европейский союз и др.;
- страны, которые являются государственными территориальными образованиями с общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий;
- макрорегионы, например, штаты в Соединённых Штатах Америки, федеральные округа в России, включающие различные субъекты Федерации;
- мезорегионы, которыми в России являются субъекты Федерации, имеющиеся и формирующиеся интегрированные образования (к примеру, эколого-курортный регион Кавказских Минеральных Вод) и особые экономические зоны;
- микрорегионы в виде муниципальных образований на территории сельских районов и городских округов (с прилегающими территориями), городских и сельских поселений.

С позиций указателей социально-экономического состояния и развития субъектов Федерации, автором выделен 21 индикатор, в том числе население и труд, окружающая среда, макроэкономические характеристики, инвестиции, внешнеэкономическая деятельность и др.

Каждый из индикаторов, в свою очередь, характеризуется системой конкретных показателей: абсолютных, в объёмном выражении, и относительных - удельных или с позиций структуры. Исходя из имеющихся показателей, определяются расчётные характеристики, например, на базе основных фондов и занятого населения – фондовооружённость, исходя из инвестиций и основных фондов – инвестицеобеспеченность материально-технической базы и т.п.

С позиций сущности и взаимосвязи социально-экономических показателей, выделяются факториальные (прежде всего, живой труд, в рамках численности занятых, активности населения и безработицы, а также прошлый – в виде основных фондов и инвестиций с производными показателями) и результативные (в макроэкономическом плане – валовой региональный продукт, а также оборот организаций, сальдированный финансовый результат и др.).

На их стыке формируются характеристики эффективности, в том числе, производительности труда, фондо- и инвестицеотдачи, свидетельствующие об уровне использования тех или иных ресурсов, факторов производства. Наряду с этими частными показателями, могут рассчитываться интегральные, характеризующие производительность общественного (живого и прошлого) труда, комплексную эффективность производства, в том числе, по различным видам экономической деятельности.

Исследование абсолютных социально-экономических показателей осуществляется с целью изучения и оценки, во-первых, имеющегося потенциала, во-вторых, результатов деятельности, в-третьих, уровня использования региональных возможностей на основе соответствующей методики включающей пять взаимосвязанных этапов:

1. Выбор показателей социально-экономического состояния и развития;
2. Балльная оценка социально-экономических показателей;
3. Оценка весомости, значимости социально-экономических показателей;
4. Интегральная оценка социально-экономических характеристик;
5. Оценка взаимосвязи потенциалов и результатов, уровня использования имеющихся возможностей.

На первом этапе осуществляется выбор и изучение абсолютных показателей социально-экономического состояния федеральных округов и регионов с позиций их потенциала и результатов деятельности.

Сущность второго этапа заключается в сопоставимом анализе изучаемых показателей с помощью их балльной оценки, по сравнению со средними характеристиками по исследуемым федеральным округам или регионам.

Логика третьего этапа познания включает расчёт коэффициентов значимости, то есть весомости изучаемых социально-экономических показателей с помощью корреляционного анализа.

Исходя из балльных оценок анализируемых показателей, с учётом их коэффициентов весомости, на четвёртом этапе проводится интегральная оценка социально-экономического потенциала и результатов деятельности по федеральным округам и регионам.

Сущность пятого этапа заключается в изучении и количественной оценке взаимосвязи социально-экономических потенциалов и результатов по федеральным округам и регионам с исследованием уровня использования имеющихся возможностей.

К группе факториальных показателей, оценивающих ресурсы и, в итоге, социально-экономический потенциал федеральных округов, а также субъектов Федерации, прежде всего, относятся характеристики:

- среднегодовой численности занятых в экономике, характеризующих потенциал живого труда с позиций лиц, которые в рассматриваемый период выполняли ту или иную работу;
- стоимости основных фондов, то есть, материально-технической базы производства, являющейся основной частью нефинансовых материальных активов;
- инвестиций в основной капитал, свидетельствующих о совокупности затрат, нацеленных на создание и воспроизводство основных средств;
- добычи полезных ископаемых в рамках объёма отгруженных товаров, характеризующих использование и различия природно-ресурсного потенциала по тем или иным федеральным округам и регионам;
- поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ, которые во многом свидетельствуют об использовании и различиях природно-ресурсного потенциала на региональном уровне;
- банковских вкладов юридических и физических лиц, привлечённых кредитными организациями, имеющих воспроизводственный характер, как с позиций текущих вложений, так и капитального инвестирования;
- оборота потребительского рынка, включающего торговлю, общественное питание и платные услуги, в воспроизводственном цикле осуществляющего финансирование и инвестирование производственной деятельности.

В экономической теории и практике в настоящее время предпочтение отдаётся инвестиционному пути национального развития на базе капитальных вложений внутренних и внешних инвесторов. Наряду с этим, важное значение имеет потребительская модель экономического развития и роста, сущность которой заключается в том, что денежные средства, полученные населением в виде доходов, через спрос и потребление трансформируются в инвестиционные и текущие вложения в производственные сектора экономики. В этом плане превалирование на продовольственных рынках импортных продуктов питания означает инвестирование зарубежных производителей.

На современном этапе развития национальной экономики приоритетной является инвестиционная модель, в значительной мере ориентирующаяся на привлечение зарубежных инвесторов. Вместе с тем, у населения только в кредитных учреждениях Российской Федерации на начало 2006г. было сосредоточено в пересчёте на иностранную валюту свыше 100 млрд. \$ США, что сопоставимо с годовым консолидированным бюджетом РФ и многократно превышает объём прямых иностранных инвестиций.

Однако, банковская система, привлекающая средства населения, явно недостаточно участвует в инвестировании реального сектора экономики, ибо ныне она получает огромные спекулятивные доходы в рамках кредитования населения, с размером банковской маржи, достигающим 80%. Необходимо законодательно ограничить уровень банковской маржи максимум до 5 - 10%, что, во-первых, сподвинет банки на инвестиционную деятельность, во-вторых, создаст лучшие условия для кредитования населения.

Наряду с этим, необходимо развитие потребительского рынка, как финансового транслятора производственной деятельности. С этой целью важным является требование законодательно резкого, в разы, роста минимальной заработной платы и социальных пособий, по которым Россия многократно отстаёт от США и Западной Европы, хотя потребительские цены (в иностранной валюте) почти сравнялись, а по ряду позиций выше в РФ.

Увеличение доходов населения скажется на объемах потребительского спроса, что, в сочетании с необходимыми механизмами защиты национального рынка и трансляции соответствующих денежных средств от населения в реальный сектор экономики, позволит осуществить как текущее финансирование, так и инвестирование производственной деятельности с выпуском больших объемов продукции, соответствующим переходом многих убыточных предприятий в прибыльную зону, значительным увеличением объемов прибыли.

Итогом такого воспроизводственного функционирования явится существенное увеличение налоговых платежей и социальных отчислений с ростом федерального и местных бюджетов, покрывающих увеличение заработной платы и социальных расходов.

В совокупность результативных показателей, характеризующих итоги деятельности региональной экономики, входят: оборот организаций, всего, в том числе, по видам экономической деятельности; ВРП, в том числе, по сферам и отраслям производства; денежные доходы населения; объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами в промышленности; продукция сельского хозяйства; объем работ, выполненных в строительстве; сальдированный финансовый результат организаций всего, в том числе по видам экономической деятельности.

Другие объемные показатели, в том числе, социальных отраслей, а также относительные характеристики в виде фондовооруженности, обеспеченности материальной базы инвестициями в основной капитал, среднедушевых характеристик факторов и результатов и др., как показал корреляционный анализ, существенного влияния на суммарный оборот организаций и валовой региональный продукт не оказывают, в связи с чем они не использовались в данном анализе.

Аналогичная ситуация наблюдается по фактору добычи полезных ископаемых, во многом в связи с его корреляцией (по Уральскому, Приволжскому и Сибирскому федеральным округам) с поступлениями из соответствующих регионов в федеральный бюджет. Поэтому, показатель добычи полезных ископаемых использовался только на начальном этапе исследования размеров и абсолютных характеристик социально-экономического состояния федеральных округов РФ, а различия природно-ресурсного потенциала по регионам во многом характеризуются поступлениями в бюджет РФ налоговых и иных платежей от субъектов Федерации.

О значительной колеблемости абсолютных характеристик социально-экономического развития федеральных округов России свидетельствуют полярные различия, составляющие между крайними округами:

- от 3,1 до 5,6 раз по добыче полезных ископаемых, инвестициям, строительству, консолидированному региональному бюджету, основным фондам и занятым в экономике;
- от 6,7 до 8,2 раз по валовому региональному продукту, денежным доходам населения, промышленности и сельскому хозяйству, потребительскому рынку и банковским вкладам;
- от 10 до 13,8 раз по поступлениям в федеральный бюджет, объемам внешнеэкономической деятельности и суммарному обороту организаций.

Однако, в непосредственном виде различные абсолютные показатели социально-экономического состояния регионов несопоставимы, ибо, например, численность занятых в экономике, основные фонды и валовой региональный продукт являются качественно различными экономическими характеристиками со специфическими и индивидуализированными единицами измерения. Поэтому, в целях сравнимости, абсолютные характеристики переводятся в относительные в виде баллов, на основе сопоставления конкретных характеристик каждого показателя со средними по округам

Исходя из конкретных баллов социально-экономических показателей, с учетом коэффициентов их значимости, по федеральным округам РФ проведена интегральная оценка потенциала и итоговых результатов. Центральный округ – 232,2 и 102,1 баллов; Северо-Западный – 74,6 и 93,9 баллов; Южный – 64,8 и 55,3 баллов; Приволжский – 120,6 и 119,8 баллов; Уральский – 96,7 и 112 баллов; Сибирский – 75,4 и 75,2 баллов; Дальневосточный округ – 35,7 и 30,6 баллов.

Сравнивая интегральные оценки социально-экономического потенциала и результатов производственной деятельности по федеральным округам РФ, можно выявить уровни использования имеющихся возможностей по макрорегионам.

Лидирует, со значительным отрывом от других макрорегионов, Уральский округ, в котором оценка результатов в 1,158 раза превышает оценку потенциала. Относительно эффективно используются имеющиеся ресурсы также в Центральном округе.

Другие макрорегионы, с позиций относительной оценки, имеют меньшие результаты, по сравнению с потенциалом. При этом, если в Северо-Западном и, особенно, Сибирском округах эти отклонения небольшие, то по Южному и Дальневосточному макрорегионам не добирается порядка 15% экономического результата.

По субъектам Федерации соответствующие исследования позволили осуществить оценку социально-экономического потенциала и результатов деятельности с итоговым изучением уровней использования имеющихся возможностей.

Так, по ЮФО, интегральная оценка потенциала, а также результатов деятельности региональных экономии составляют: по Адыгее 16,2 и 10,9 баллов; Дагестану 85,8 и 64,4; Ингушетии 11,8 и 4,8, Кабардино-Балкарии 32 и 23,7; Калмыкии 23,6 и 6,5; Карачаево-Черкессии 18,5 и 14,2; Северной Осетии-Алании 33 и 20; Краснодарскому краю 353,4 и 407,2; Ставропольскому краю 145,8 и 147,2; Астраханской области 69,3 и 73,7; Волгоградской области 165,3 и 213,6; Ростовской области 245,2 и 236,4 баллов.

Как видно, сопоставимая оценка социально-экономических результатов превалирует над соответствующими характеристиками потенциала в Краснодарском крае и Волгоградской области, примерно одинакова по Ставропольскому краю. По другим регионам наблюдается обратная зависимость, ибо баллы потенциала превышают оценки результатов, прежде всего, в республиках Дагестан, Калмыкия и РСО-Алания.

Проведенные расчёты по федеральным округам и регионам российской Федерации позволяют не только осуществить интегральную оценку социально-экономическую оценку потенциалов и результатов с изучением использования имеющихся объективных возможностей, но и выявить полярные различия между изучаемыми субъектами Федерации, как в округах, так и в целом по РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат. 2006.
2. Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности/ Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башинной. М.: Финансы и статистика. 1994.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2004.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2005.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2006.
6. Социальное положение и уровень жизни России. М.: Росстат. 2006.
7. Финансы России. М.: Росстат. 2004.

ГЛАГОЛЕВА Л.А.

СТАВКА ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Глаголева Л.А., ЮФУ Институт экономики и внешнеэкономических связей, преподаватель,
e-mail: mayami_mia@mail.ru

Ключевые слова: концепция денежного потока; концепция временной ценности; чистая приведенная стоимость; терминальная стоимость; внутренняя норма доходности; процентная ставка; модифицированная внутренняя норма доходности; ставка доходности финансового менеджмента; средневзвешенная цена капитала

Коды классификатора JEL: G11

«...прежде чем может быть возведено что-то новое, должен быть поколеблен авторитет уже существующего» [7, с.24].

Сценарий обмена ресурсами инвестора с бизнесом в законченном мероприятии – инвестиционном проекте – позволяет определить эффективность этого мероприятия в финансовом аспекте для инвестора. Оценивать эффективность вложений инвестора в проект необходимо исключительно по параметрам денежного потока. Вкладывая деньги в любое дело, инвестор создает денежный поток своих оттоков и притоков. Если этот денежный поток известен или предлагается, надо суметь оценить эффективность вложений инвестора в то дело, которое генерирует этот денежный поток. Это основание определенной части финансовой теории.

Эффективность отдельных финансовых инструментов инвестирования, как и реальных инвестиций, определяется «на основе сопоставления объема инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм возвратного денежного потока по ним, с другой» [1, с. 49]. Анализ в основном заключается в измерении и оценивании конечных финансовых результатов вложений в финансовые активы – их доходности для инвестора.

Каждая корпорация, руководствуясь сложившимся опытом управления финансовыми ресурсами их наличием, целями, преследуемыми в тот или иной момент, а иногда и амбициями, применяет свою методику. Вместе с тем в последние несколько десятилетий сформировались и общие подходы к решению данной задачи. Не будем останавливаться на перечне применяемых методик и критериев и их характеристике, они общеизвестны. В конечном итоге базовыми являются два – чистая приведенная стоимость (NPV) и внутренняя норма прибыли (IRR). Конечно, есть и другие, менее значимые критерии определения эффективности инвестиционных проектов, такие как: период окупаемости и балансовая рентабельность, но они не имеют практически никакого отношения к тому, увеличивает ли проект благосостояние собственников.

О.Б. Ложкин, отмечает, что «Важнейшим, можно сказать, системообразующим, при построении классической теории является концепция чистой приведенной стоимости. Можно сказать, что вся классическая теория временной стоимости денег базируется на концепции чистой приведенной стоимости» [7, с. 24]. Валерий Галасюк, Виктор Галасюк и Анастасия Вишневская указывают, что «Метод чистой приведенной стоимости (NPV) в настоящее время является неотъемлемым атрибутом бесчисленного множества финан-

совых вычислений. Он широко применяется во всем мире и при анализе эффективности инвестиционных проектов, и при оценке стоимости имущества и имущественных прав, и даже при отражении активов и обязательств в бухгалтерском учете» [6, с. 2]. Далее авторы замечают, что «Авторитет метода так велик, что мало кто решается подвергнуть сомнению и критически анализировать его теоретические основания и практические недостатки» [6, с. 2].

Несмотря на огромную популярность метода NPV, некоторые специалисты уже предсказывают близкую кончину этого метода в его современном виде. Изложим фундаментальные недостатки метода NPV, ставящие под сомнение большинство результатов его использования. «Мы видим, что основным недостатком метода NPV Том Коупленд считает отсутствие гибкости, невозможность полноценного анализа сценариев, реально существующих при реализации большинства инвестиционных проектов» [6, с. 3], так как анализ осуществляется не в идеальных условиях – отсутствии неопределенности, а в реальных условиях, в которых таковая имеет место и, безусловно, должна учитываться. Как правило, неопределенность проявляется в вероятностном характере будущих событий, определяющих стоимость положительных и отрицательных денежных потоков, отражаемых в числителе формулы NPV, а так же в наличии экономических рисков, присущих этим потокам. Напомним, что понятие риска увязывается в экономической теории с вероятностными оценками. Джон Кейнс ввел достаточно простой критерий разделения неопределенности и риска: неопределенность подразумевает невозможность вычисления вероятности или оценки ее на базе научных предположений, а риск – это ситуации, позволяющие оценить вероятность тем или иным методом (частотным, экспертным). Как же концепция NPV работает в реальных условиях, в условиях риска? Определение стоимости денежного потока с учетом вероятности его возникновения не вызывает проблем. Достаточно умножить величину положительного или отрицательного денежного потока на соответствующее значение вероятности. Однако далеко не так просто и однозначно обстоит дело с учетом экономических рисков. Глущенко В.В., Глущенко И.И. обращают внимание на то, что существует два взгляда на сущность риска, расширяя тем самым первое определение риска. «Во-первых, риск – это возможная неудача, материальная или финансовая потеря; во-вторых, риск отождествляют с удачей, благоприятным исходом, извлечением прибыли, которые могут наступать в результате реализации отдельных удачных решений» [4, с. 297]. Известные российские специалисты П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк также отмечают, что «Трактовка риска как любых, а не только негативных отклонений типична для большинства западных ученых и специалистов. По-видимому, такой трактовке начинают обучать еще с первых курсов вузов» [3, с. 420].

Среди основных подходов к учету экономических рисков в рамках метода NPV Валерий Галасюк, Виктор Галасюк и Анастасия Вишневская выделяют следующие подходы:

1. Учет экономических рисков в знаменателе формулы NPV посредством корректировки ставки дисконта.
2. Учет экономических рисков в числителе формулы NPV посредством корректировки чистых денежных потоков.
3. Учет экономических рисков, как в числителе формулы NPV, так и в ее знаменателе.

Они аргументировано обосновывают практическую несостоятельность данных подходов. «Строго говоря, метод NPV справляется с задачей учета экономических рисков лишь в одном случае – в случае их отсутствия» [6, с. 16]. «Означает ли это тупик или толчок к развитию новой методологии, лишенной обнаруженных недостатков? Мы придерживаемся второй позиции» [6, с. 18].

В классической теории временной стоимости денег важнейшим понятием является понятие внутренней нормы доходности (рентабельности) – IRR. Как было рассмотрено ранее, категория IRR – это зеркальное отражение концепции чистой приведенной стоимости: она базируется на тех же принципах и вычисляется с помощью тех же математических методов.

Если судить по популярности использования этих двух показателей в практике инвестиционных расчетов, то IRR оставит чистую приведенную стоимость далеко позади себя. Многих бизнесменов привлекает возможность осуществлять прямое сравнение величины IRR с другими показателями доходности или цены (издержек по привлечению) капитала. Популярность внутренней нормы доходности объясняется также и общей склонностью представителей делового мира к использованию относительных показателей: рентабельности, процентной ставки и т.п. Действительно в аналитических оценках преимущества имеют относительные показатели. Практикующие специалисты часто отождествляют показатель IRR с годовой нормой рентабельности на какую-либо инвестицию – простая аналогия и делает метод столь привлекательным.

Показатель внутренняя норма доходности используют как критерий эффективности вложений в проекты. Он отражает безубыточную норму рентабельности. Внутренняя норма доходности – это ставка дисконтирования, при которой, чистая приведенная стоимость равняется нулю. В большинстве случаев использование IRR обуславливает получение результатов, абсолютно идентичных тем, которые были бы получены с применением NPV. Если IRR больше ставки альтернативного привлечения капитала, то проект стоит реализовывать, в противном случае его необходимо отбросить. Здесь не возникает никаких разногласий, если проект рассчитан на один год. Но если же он рассчитан, на время, превосходящее один год, то существуют серьезные «противопоказания» использованию IRR в качестве основного (а тем более – единственного) критерия эффективности инвестиций.

На самом деле внутренняя норма доходности отражает годовой доход по инвестициям только в том случае, когда проект не приносит промежуточных денежных потоков или когда эти денежные потоки можно реинвестировать по годовой ставке, равной самой внутренней норме доходности. Если внутренняя норма

рентабельности выше, чем реальная ставка, по которой можно реинвестировать промежуточные денежные потоки, то эквивалентный годовой доход будет завышен, и весьма значительно. Метод предполагает, что у компании есть другие, столь же перспективные проекты, в которые можно вложить промежуточные денежные потоки, и расчеты автоматически учитывают эти дополнительные возможности.

Расчет чистой приведенной стоимости напротив, основан на том предположении, что компания может реинвестировать промежуточные денежные потоки только по стоимости капитала, а дополнительный доход от будущих проектов в расчете не отражается. Предположение о возможности реинвестировать денежные потоки по внутренней норме рентабельности может значительно исказить бюджет капиталовложений. Даже если промежуточные денежные потоки можно действительно реинвестировать по ставке, равной IRR, мало кто из специалистов возьмется утверждать, что доход от будущих инвестиций следует смешивать с поступлениями от оцениваемого проекта. Большинство профессионалов согласится, что стоимость капитала компании – более понятный, логичный и ожидаемый уровень ставки, по которой можно реинвестировать промежуточные денежные потоки проекта. Остановимся на наиболее существенных недостатках классической ставки IRR.

Во-первых, довольно часто компьютерные программы могут возвращать множественное значение IRR (или не возвращать ни одного). Уравнение, по которому вычисляется внутренняя норма доходности, имеет единственное решение только в том случае, когда исходный денежный поток строится по стандартной схеме: сначала инвестиции (отток денег), а потом конечная последовательность положительных значений, отражающих денежные притоки по проекту. Если конкретным проектом предусматривается денежный поток, отличный от данной схемы (например, кроме первоначальных инвестиций, возникают оттоки денег в ходе реализации проекта), – то расчет единственного значения IRR становится попросту невозможным. Бывает так, что при реализации проекта, необходимо сделать дополнительные вложения на сумму, которая не сможет быть покрыта доходом за соответствующий год, т.е. образуется отрицательный денежный поток. В последующие годы, до конца реализации проекта все денежные потоки положительны. Тогда, в данном году произошла, так называемая, смена знаков. Исходя из этого, будут иметь место две разные IRR. По мере увеличения количества перемены знаков перед членами денежного потока (переходов от притоков к оттокам денег) будет увеличиваться число возможных вариантов решения исходного уравнения. Математически множественность значений объясняется правилом «знаков Декарта», которое утверждает, что уравнение $NPV(r) = 0$ имеет столько отличающихся решений (различных реальных корней уравнения), сколько раз меняется знак чистого денежного потока.

Во-вторых, два проекта с одинаковыми значениями NPV могут иметь разные IRR, а также в некоторых проектах, нарушается правило «Если IRR больше ставки альтернативного привлечения капитала, то проект стоит реализовывать, в противном случае его необходимо отбросить» и выходит совершенно наоборот. Проекты, по которым получение положительных денежных потоков (притоков денег) выпадает на более ранние периоды, будут выглядеть более привлекательными по критерию IRR, чем по NPV. Это происходит потому, что дисконтирование денежных потоков при расчете чистой приведенной стоимости осуществляется по процентной ставке, равной альтернативным издержкам по привлечению капитала (например – по средневзвешенной цене капитала – WACC). Проекты с положительной NPV будут иметь внутреннюю норму доходности, превышающую WACC. Но внутренняя норма доходности, по своей сути, также является ставкой дисконтирования, приравнивающей приведенную стоимость будущих денежных притоков к сумме сегодняшних инвестиций. Таким образом, чем выше IRR, тем сильнее будут дисконтироваться более отдаленные денежные притоки по проекту. Следовательно, долгосрочные проекты, предусматривающие получение основной части денежных доходов в последние годы реализации будут иметь высокую NPV и относительно небольшую внутреннюю норму доходности (хотя и превышающую WACC). И наоборот, проекты, по которым основная часть денежных поступлений приходится на первые годы их осуществления, будут иметь непропорционально высокую IRR в сравнении с относительно более низкой NPV. Такое, на первый взгляд, незначительное противоречие может оказать решающее влияние при выборе конкретных проектов, особенно, если этот выбор производится на альтернативной основе. Ориентируясь только на NPV, можно выбрать проект с более низкой чистой приведенной стоимостью, то есть, упустить возможность более выгодного (для владельцев предприятия) инвестирования капитала.

Отмеченный выше недостаток показателя IRR имеет серьезные последствия. «Стандартная модель дисконтирования денежных потоков оценивает актив посредством оценки приведенной ценности всех денежных потоков, создаваемых данным активом, по соответствующей дисконтной ставке» [5, с. 20]. Экономический смысл дисконтирования заключается в учете альтернативных издержек, связанных с отвлечением капитала на финансирование данных инвестиций. Эти издержки отражают утраченную выгоду вследствие отказа от каких-либо альтернативных возможностей вложения капитала, которые гарантируют получение заданного дохода. Величина ставки дисконтирования определяется именно уровнем этих альтернативных издержек. Поэтому она и называется «ценой капитала». Дисконтируя денежные потоки по средней цене капитала (WACC), мы по умолчанию предполагаем, что предприятие располагает возможностью реинвестировать свободные денежные потоки по проекту с доходностью, равной этой цене. При расчете внутренней нормы доходности дисконтирование осуществляется не по WACC, а по более высокой IRR, то есть предполагают, что у предприятия имеются возможности реинвестировать заработанные доходы по ставке более высокой, чем WACC. Но это невозможно по определению, так как средняя цена капитала как раз и отражает имеющиеся у предприятия альтернативные возможности использования капитала. Таким образом,

чем выше IRR проекта, тем существеннее риск переоценки его инвестиционных возможностей. Высокий уровень внутренней доходности может отражать не только уникальную эффективность анализируемого проекта, но и методические недостатки самого показателя, используемого в качестве критерия.

В-третьих, IRR не учитывает то, что краткосрочные процентные ставки отличаются от долгосрочных. У нас уже не одна ставка привлечения капитала, а несколько, тогда вопрос, а с чем же сравнивать IRR, с какой ставкой? При таком повороте событий нам необходимо будет вычислить средневзвешенную ставок и только потом сравнивать с IRR.

В отличие от точки зрения Валерия Галасюка, Виктора Галасюка и Анастасии Вишневской О.Б. Ложкин подвергает критике не только критерии NPV и IRR, но и теорию временной стоимости денег. Он предлагает вместо классической теории временной стоимости денег разработанную им, фундаментальную, ознакомиться с которой в полном объеме не представляется возможным, так как в Интернете представлен небольшой фрагмент находящейся в работе книги.

О.Б. Ложкин подвергает критике внутреннюю норму доходности и подводит следующий итог: «Классический показатель внутренняя норма доходности не всегда является нормой доходности, то есть ставкой по вкладу. Классический показатель не всегда является единственным, если он существует. То есть, классический показатель может являться ставкой по займу или принимать значения, которые не имеют какого-либо экономического смысла» [7, с. 37], что упоминалось ранее. Поэтому дисконтирующий денежный поток не понимает смысл процентной ставки, по которой он дисконтирует. Р. Брейли и С. Майерс также обращают внимание на то, что «внутренняя норма доходности – это производная величина без какого-либо явного экономического смысла» [2, с. 91].

Хотелось бы обратить внимание, что Валерий Галасюк и его соавторы критериальным считает чистую приведенную стоимость и модифицирует именно этот показатель. О.Б. Ложкин считает, что критериальным должен быть показатель в виде процентной ставки, и поэтому «Определяемые близкими терминами два показателя – внутренняя норма доходности классической теории и внутренняя процентная ставка фундаментальной теории имеют много общего, но и различаются принципиально» [7, с. 36]. «А эта процентная ставка есть не что иное, как отношение прибыли к активам на шагах порождающее денежный поток денежной сделки» [7, с. 31].

Мы уважаем точки зрения данных авторов, а также П.Л. Виленского, В.Н. Лившица, С.А. Смоляка, их высокий профессионализм, так как именно это позволило обратить внимание на анализируемые ими недостатки ранее рассмотренных концепций и ведущих показателей оценки инвестиционных проектов, и по-новому взглянуть на показатель, давно и хорошо известный и в зарубежной и в отечественной финансовой науке, и который, по-нашему мнению, решает основные фундаментальные проблемы рассмотренных выше показателей, и может быть использован при оценке как реальных, так и финансовых долгосрочных вложений.

Таким показателем является модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).

В зарубежной и отечественной литературе описаны варианты построения этого показателя. Порядок расчета MIRR не вызывает сомнений и давно известен, поэтому приступим к рассмотрению основных аргументов, позволяющих рассматривать его во-первых, как основной критерий эффективности инвестиций, и во-вторых, как самостоятельный критерий эффективности (т.е. без связи с NPV). Мы будем называть этот показатель в силу его экономического смысла ставкой доходности финансового менеджмента (FMRR). По нашему мнению данное название как нельзя лучше характеризует значимость этого показателя как основного критерия эффективности инвестиций.

Рассмотрим основные аргументы в пользу этого показателя.

Первый аргумент. FMRR – это относительный показатель, выражаемый в терминах годовой процентной ставки и следовательно обладает преимуществами относительного показателя и, самое главное, позволяет осуществлять прямое сравнение величины FMRR с другими показателями доходности или цены капитала. «Показателем эффективности вложений является процентная ставка, определяющая отношение прибыли инвестора к активам, вложенным для получения этой прибыли на определенном периоде времени. Характерным периодом времени на рынке денег является, как правило, один год» [7, с. 76]. Так как характеристики процентной ставки ранее рассматривались достаточно подробно, и в литературе преимущества относительных показателей никогда не оспаривались, в развернутом комментарии по первому аргументу нет необходимости. Добавим только, что FMRR – это процентная ставка, которая фигурирует не чисто номинально, как некоторый числовой параметр, а как действительная норма прибыли проекта.

Второй аргумент. По значению FMRR можно судить о максимальной границе относительной платы за используемый капитал (собственный и заемный). Рассмотрим невозможную на практике ситуацию финансирования проекта только за счет банковской ссуды (собственный капитал и гарантии возврата ссуды отсутствуют). Значение FMRR покажет верхнюю границу допустимого уровня процентной ставки. В финансировании проекта используются различные источники (элементы собственного и заемного капитала). Стоимость капитала проекта зависит от стоимости элементов капитала и пропорции привлечения этих элементов. Текущая и предельная стоимость капитала корпорации определяется как средневзвешенное значение стоимостей различных элементов капитала. Ставка доходности финансового менеджмента будет определять максимально допустимое значение стоимости капитала, вложенного в проект.

Третий аргумент. Рассмотрим FMRR в условиях неопределенности. Приведем определение риска, данное Валерием Галасюком, Виктором Галасюком и Анастасией Вишневецкой: «Для положительных денежных потоков экономический риск состоит в том, что они могут оказаться меньше прогнозируемых, а для отрицательных денежных потоков – в том, что их значения могут превысить прогнозируемую величину. Иными словами, для положительных денежных потоков экономический риск означает «недополучать», а для отрицательных денежных потоков – «переплатить». Возможность того, что положительные денежные потоки окажутся выше прогнозируемых, а отрицательные денежные потоки – ниже прогнозируемых, вовсе не являются экономическим риском!» [6, с. 6].

Как было отмечено выше, оценка будущей стоимости денежных поступлений осуществляется с использованием ставки доходности рынка капитала или рыночной доходности, доступной инвестору, по которой реинвестируются денежные притоки от проекта по мере их поступления. В частности, для фирмы ставка доходности может быть предельной ставкой доходности капитала. Особенность рынка капитала состоит в том, что «ценой» выступает ставка доходности (отдача на вложенные деньги в процентном выражении). Под требуемой доходностью инвестиций понимается альтернативная доходность, доступная инвестору, т.е. доходность по альтернативным вариантам вложения на рынке с учетом того же класса риска. Предполагается, что рынок позволяет соблюсти принцип «за равный риск – равный уровень доходности». Для развитых рынков с высокой конкуренцией кредиторов и заемщиков этот принцип соблюдается. В результате предъявляемая инвесторами требуемая доходность с позиции компании может рассматриваться как еще один элемент затрат – затраты по капиталу или стоимость капитала. Так как эти затраты для компании являются не явными, то можно говорить о ставке «упущенной выгоды» или об «упущенных доходах» инвесторов. В этом смысле затраты на капитал (стоимость капитала) трактуется как минимальная ставка, которая должна быть обеспечена, чтобы компания имела возможность развиваться и привлекать капитал на рынке. Рыночные факторы будут определять в этом методе доходность реинвестирования.

Дисконтирование сумм оттоков обычно происходит по доходности надежных ликвидных ценных бумаг или безрисковой.

А теперь приведем еще одно определение риска этих же авторов: «В процессе наших исследований мы пришли к тому, что экономический риск необходимо трактовать как вероятное уменьшение стоимости положительных условно-денежных потоков будущих периодов и вероятное увеличение (по абсолютной величине) стоимости отрицательных условно-денежных потоков будущих периодов, происходящие вследствие наступления событий, нежелательных для конкретного субъекта экономических отношений» [6, с. 6]. По нашему мнению, именно таким образом риск учитывает показатель FMRR.

Четвертый аргумент. Ставка доходности финансового менеджмента решает проблему математической множественности возможных вариантов решения исходного уравнения. Фактически FMRR трактовался и использовался как показатель, позволяющий преодолеть такой недостаток внутренней нормы доходности как множественность значений IRR при анализе неординарных денежных потоков. Таким образом, FMRR применяется при анализе любых проектов, в том числе и проектов с неординарными денежными потоками.

Пятый аргумент. Как уже отмечалось ранее, при обосновании проектов по IRR (при условии, что $IRR > CC$, в качестве которой принималась WACC), дисконтирование осуществлялось не по средневзвешенной стоимости капитала, и даже не по доходности надежных ликвидных ценных бумаг, а по более высокой IRR. В результате складывалась ситуация, чем выше IRR, тем существеннее риск переоценки инвестиционных возможностей проекта. Если высокий уровень внутренней доходности мог отражать не только уникальную эффективность анализируемого проекта, но и методические недостатки самого показателя, то ставка доходности финансового менеджмента отражает только уникальную эффективность анализируемого проекта.

Шестой аргумент. Когда фирмы используют показатели NPV и IRR, то они дисконтируют величину потока денежных средств по ставкам рынка капиталов, и тем самым они, безусловно, делают некоторые предположения относительно возможностей своих акционеров брать и предоставлять займы. Строго говоря, они делают следующие допущения.

1. Не существуют ограничений на доступ к рынку капиталов, и ни один участник не доминирует настолько, чтобы оказывать существенное влияние на цены.
2. Доступ к рынку капитала не требует затрат, и нет никаких препятствий для свободной торговли ценными бумагами.
3. Необходимая информация о цене и количестве каждого вида ценных бумаг беспрепятственно доступна широкому кругу пользователей.
4. Нет никаких дезорганизующих налогов.

При использовании FMRR необходимость таких допущений (например, в отношении пунктов 2 и 4) практически отпадает. Так, инвестиционные издержки должны включать не только первоначальную стоимость инвестиций, но и следующие издержки, а именно:

- комиссию, взимаемую брокерами по ценным бумагам за совершение сделок;
- рыночный спрэд, или разницу между ценой, по которой инвестор покупает ценные бумаги на бирже, и ценой, по которой он их продает;
- процент, подлежащий уплате по средствам, заимствованным для финансирования капиталовложений. Ссуды на заемные инвестиции выдаются под так называемую «брокерскую ставку по кредиту до востребования».
- подоходные налоги.
- расходы, связанные с поиском приемлемого решения. Инвесторы тратят время и деньги на получение информации и управление инвестиционными портфелями.

Расчет показателя FMRR предполагает, что имеющие место затраты и налоги должны рассматриваться как оттоки, а следовательно они принимают непосредственное участие в расчете ставки доходности финансового менеджмента, т.е. учитываются при оценке эффективности вложений.

В рамках наших рассуждений отметим, что условия применения ставки доходности финансового менеджмента аналогичны внутренней норме доходности и логически для нее были обоснованы Р. Брейли и С. Майерсом: «Инвестировать до того момента, когда предельная доходность инвестиций окажется равна норме доходности эквивалентных инвестиций на рынке капиталов» [2, С.20]. Иными словами, если стоимость капитала ниже ставки доходности финансового менеджмента, инвестиции в активы будут приносить доход (и в данный проект следует вкладывать средства), но если стоимость капитала выше показателя FMRR, то значение дохода будет отрицательным и от вложения средств следует воздержаться.

Как уже упоминалось ранее, ставка доходности финансового менеджмента рассматривается нами как универсальный показатель эффективности как реальных, так и финансовых инвестиций. В части финансовых инвестиций, например, акций, возникает следующая, на первый взгляд неразрешимая, проблема. Расчет FMRR предполагает, что, прежде всего, определяется будущая стоимость денежных поступлений. Если по большинству финансовых инструментов срок вложения средств определен (то есть, известна продолжительность инвестирования), то акции – это бессрочный финансовый актив, а в отношении таких активов операции наращивания не имеют смысла. На первый взгляд может показаться, что вот та «ложка дегтя», которая сведет на нет все наши рассуждения. Мы предлагаем решение, которое, скорее всего, будет оспариваться, как, впрочем, и другие наши рассуждения. Считаем, что это обычный рабочий процесс, ведь «только в споре рождается истина». Нами предлагается следующее решение: инвестор должен сам установить прогнозный период владения акциями, ведь устанавливает он срок реализации любого другого проекта, и фактический срок не всегда совпадает с прогнозным. Почему бы не воспользоваться этим механизмом и в отношении акций.

В заключении отметим, что по нашему мнению FMRR является совершенно самостоятельным и универсальным критерием оценки эффективности инвестиций. Смысл и порядок его расчета полностью согласуются с концепцией стоимости денег во времени. Использование FMRR исключает использование концепции чистой приведенной стоимости и классических показателей данной концепции – NPV и IRR.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. 2-е изд., Том 2. Киев: Эльга Ника-Центр, 2004.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Б 87. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. Пособие. 3-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2004.
4. Глуценко В.В., Глуценко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование.: г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 1998.
5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. Пер. с англ. М. Альпина Бизнес Букс, 2004.
6. Галасюк Вал., Галасюк Вук., Вишневская А. <http://www.galasyuk.com>, файл: npv_ccf_fd.zip
7. Ложкин О.Б. <http://www.toprabota-100.ru/>

БЖЕДУГОВА А.Н., МАМБЕТОВА Ф.М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бжедугова А.Н., Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал, кандидат экономических наук, 360000. КБР, г.Нальчик, ул. Чеченская, 31;

Мамбетова Ф.М., Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства РАСХН, кандидат экономических наук, экономист, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Мечникова 130А

В статье рассмотрены проблемы разработки стратегического плана сельскохозяйственного предприятия. Проанализированы два варианта развития сельского хозяйства Урванского района КБР.

Ключевые слова: стратегия, варианты развития сельского хозяйства.

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 18.

При разработке стратегических прогнозов и планов могут быть использованы: метод экспертных оценок, балансовый метод, методы системного анализа и синтеза и другие.

В числе источников информации для анализа и прогнозирования можно назвать: проектные данные; отчетные, годовые и текущие данные; первичную документацию; данные специальных целевых наблюдений; техническую документацию; данные опросов и анкет.

Таким образом, стратегический план сельскохозяйственного предприятия представляет собой генеральную программу производственно-экономической деятельности, направленную на получение максимальных результатов при минимальных затратах ресурсов в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка [1].

Обобщая накопленный отечественный и зарубежный опыт разработки стратегии (стратегических планов) развития фирм в общем случае можно выделить следующие основные этапы [2, 4, 5]:

I этап. Ретроспективный анализ финансово-экономической деятельности сельскохозяйственного предприятия, который позволяет выявить основные предпосылки разработки его стратегии. Этот анализ разделяется на три основные составляющие: экономический анализ, финансовый анализ и анализ положения сельскохозяйственного предприятия на рынке.

II этап. Обоснование стратегического периода для сельскохозяйственных предприятий является весьма сложным моментом при разработке стратегии, поскольку в сложившихся экономических условиях высокой неопределенности внешней среды достаточно сложно прогнозировать развитие сельскохозяйственного производства и повышение его конкурентной устойчивости.

Этот период в значительной степени зависит от экономического и финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. Стратегия всегда направлена на развитие производства и экономического потенциала предприятия. Говорить о развитии целесообразно в случае, если сельскохозяйственное предприятие:

- 1) финансово устойчивое;
- 2) экономически стабильное (имеет относительно стабильные экономические показатели, пересчитанные с учетом инфляции);
- 3) имеет определенную производственную мобильность (возможность к диверсификации) на действующих производственных мощностях и (или) резервы их использования;
- 4) обладает определенной рыночной устойчивостью (стабильные конкурентные позиции, которые означают, что номенклатура производимой сельскохозяйственной продукции имеет стабильный (увеличивающийся сбыт и относительно высокий уровень конкурентоспособности своих товаров на освоенных рынках).

Большинство сельскохозяйственных предприятий КБР, к сожалению, в совокупности таковыми факторами не обладают. Поэтому основной и первостепенной задачей построения стратегии для них является финансово-экономическая стабилизация, на основе которой возможно дальнейшее экономическое развитие.

В связи с изложенным, наиболее реальным стратегическим периодом для сельскохозяйственных предприятий может перспектива 2–3, в лучшем случае 5 лет. Но это не означает, что сельскохозяйственные предприятия не могут рассматривать в своих планах более далекую экономическую перспективу [6].

Проведенное исследование позволило нам разработать концепции развития Урванского района КБР. Так, на наш взгляд, возможны два сценария развития сельского хозяйства на предприятиях исследуемого района на среднесрочную перспективу (2010 г.):

- I - пессимистический – на основе допущения, что ситуация, сложившаяся в 2005 г. останется без изменения;
- II - оптимистический – на основе допущения, что снова будут объединены два района – Урванский и Лескенский.

При этом, мы исходим из того, что уровень эффективности производства в части урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных возрастет. При развитии экономики по пессимистическому сценарию при росте затрат на производство основных видов продукции сельского хозяйства на 1,5% выручка увеличивается на 9,1%, что позволяет увеличить уровень рентабельности на 8,3%. При другом сценарии размеры соответствующих показателей составляют 20,0%, 44,9%, 23,0%. Таким образом, в условиях Урванского района с учетом близости к республиканскому центру и высокого ресурсного потенциала всех сельскохозяйственных и, особенно, перерабатывающих предприятий возможность увеличения прибыльности ведения хозяйства имеется. Необходима правильно продуманная и хорошо организованная стратегия производства и сбыта сельскохозяйственной продукции.

III этап. Определение генеральной цели развития сельскохозяйственного предприятия сводится к формулированию общей стратегии на рассматриваемую перспективу. В качестве этой цели могут служить такие общие направления, как:

- повышение конкурентной устойчивости сельскохозяйственного предприятия (экономической устойчивости, финансовой и рыночной);
- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия;
- масштабная (ограниченная) диверсификация производства;
- изменение основной специализации сельскохозяйственного производства и многие другие, перечень которых практически не ограничен.

IV этап. Определение локальных целей конкретизирует различные направления и способы достижения генеральной цели сельскохозяйственного предприятия.

Формулирование локальных целей может осуществляться:

- в общеэкономическом аспекте развития;

- в конкретизированном варианте, отражающем рост (прирост) прогнозируемых экономических показателей на конец стратегического периода или по годам, позволяющих повысить уровень соответствующей устойчивости.

Система формирования локальных целей, в свою очередь, может быть реализована по трем этапам.

На первом этапе определяется выбор перечня основных контрольных показателей, которые служат ориентиром для дальнейшей разработки в процессе отработки стратегии.

На втором этапе осуществляется конкретизация основных контрольных показателей, которые должны быть достигнуты сельскохозяйственным предприятием в процессе реализации стратегии.

На третьем этапе происходит дальнейшая конкретизация основных контрольных показателей по направлениям стратегического развития, т.е. осуществляется детальная проработка возможности достижения роста выбранных показателей за счет определенной товарной политики, ценовой политики и т.д.

V этап. Определение перечня финансово-экономических ограничений, в качестве которых могут рассматриваться:

- используемый основной капитал или его рост;
- производственная мощность по выращиванию отдельных видов сельскохозяйственной продукции;
- используемый оборотный капитал;
- инвестиционные средства;
- предельные рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию и многие другие.

VI этап. Анализ соответствия разработанных локальных целей общей стратегии развития сельскохозяйственного предприятия. На этом этапе осуществляется промежуточный анализ, который позволит определить (подтвердить):

- правильность выбранных основных контрольных показателей;
- совместимость предложенного роста каждого из них;
- реальные возможности их достижения;
- необходимость их корректировки в связи с возможностью ужесточения финансово-экономических ограничений, рассмотренных на предыдущем этапе.

В случае выявления некоторых несоответствий или сомнений в их реализации происходит корректировка локальных целей в виде изменения перечня основных контрольных показателей или их числовых значений.

VII этап. Определение критериев оценки стратегических альтернатив может быть реализовано только в пределах конкретной стратегии, но основными критериями оценки, в первую очередь, могут служить:

- максимальное (минимальное) значение основных показателей, определенных на этапе формирования локальных целей (прибыли, рентабельности, основного капитала и т.д.);
- скорость (время) достижения соответствующих значений показателей;
- эффективность инвестиционных средств, используемых при реализации стратегии;
- величина (иногда скорость) накопления наличности сельскохозяйственным предприятием и другие.

VIII этап. Разработка стратегических альтернатив особенно важный этап формирования стратегических планов. Стратегические альтернативы позволяют определить способы последовательного достижения локальных целей сельскохозяйственного предприятия и, в конечном счете, глобальной цели развития. Многоальтернативные стратегии дают возможность оценить проблему построения плана со всех сторон и принять наиболее эффективное решение. Альтернативность экономического развития может рассматриваться при варьировании:

- сельскохозяйственной продукции и ее ценами;
- рынками сбыта и ценами на продукцию;
- вложением инвестиционных средств;
- финансовыми вложениями во внеоперационные операции и многими другими факторами производства и рыночной конъюнктуры.

XII этап. Анализ соответствия результатов прогнозирования достижению локальных целей сельскохозяйственного предприятия. На этом этапе возможны три различные ситуации. В результате проведенных расчетов получается полное соответствие. В этом случае стратегический план уточняется, утверждается, и на его основе осуществляется разработка оперативных планов.

IX этап. Обоснование стратегического выбора считается самым ответственным этапом, т.к. именно он является первой ступенью к реальному будущему развитию сельскохозяйственного предприятия. Основой этого выбора служат:

- сами стратегические альтернативы;
- критерии их оценки;
- финансово-экономические риски (вероятность и достоверность получаемых в будущем прогнозируемых финансово-экономических результатов).

X этап. Разработка стратегического плана сельскохозяйственного предприятия осуществляется на основе сделанного ранее стратегического выбора. На этом этапе происходит детальная проверка всех направлений развития сельскохозяйственного предприятия, конкретизируются задачи и мероприятия, устанавливается их последовательность и приоритетность, происходит еще раз уточнение учета всех финансово-экономических ограничений.

XI этап. Прогнозирование основных финансово-экономических показателей позволяет сделать предварительные выводы о:

- темпах роста и прироста основных экономических показателей;
- темпах роста и прироста эффективности использования основных ресурсов (основного капитала, оборотного капитала, трудовых ресурсов);
- пропорциональности развития сельскохозяйственного производства;
- уровня диверсификации производства;
- дальнейших перспектив развития;
- изменения уровня конкурентной устойчивости (экономической, финансовой и рыночной) и т.д.

Рассмотрение функциональных стратегий завершается разделом “Финансовая стратегия”, важность разработки которого заключается в том, что выработанные локальные стратегические цели принимают форму конкретных финансовых показателей, дающих информацию для формулирования и корректировки базовой стратегии предприятия. Финансовая стратегия является также одним из основных средств взаимодействия с внешней средой предприятия (клиентурой, кредиторами, инвесторами и т.д.). Финансовая стратегия включает следующие под стратегии: базовую финансовую стратегию, долгосрочную и краткосрочную финансовые стратегии.

Базовая финансовая стратегия охватывает следующие направления:

- обоснование и расчет системы стратегических финансовых показателей;
- сравнение полученных данных в динамике, со среднеотраслевыми и конкурентными величинами;
- использование системы показателей при выборе базовой финансовой стратегии.

Как уже отмечалось, базовая финансовая стратегия предполагает наличие трех альтернатив:

1. стратегия финансового равновесия;
2. стратегия финансового дефицита (потребления финансовых ресурсов);
3. стратегия финансового роста (накопления финансовых ресурсов).

Для обоснования выбора одной из альтернатив рассчитывается комплексный показатель - результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Основными источниками информации для расчета составляющих данного показателя являются: баланс предприятия и отчет о финансовых результатах и их использовании

Кроме того, можно выделить еще четыре типа показателей, которые конкретизируют финансовую деятельность предприятия по отдельным направлениям, в комплексе составляя систему финансовых критериев анализа:

1. показатели ликвидности;
2. показатели хозяйственной активности (оборачиваемости);
3. доходности (прибыльности, рентабельности);
4. рыночной активности.

Как отмечалось выше, анализ рассчитанных коэффициентов может быть осуществлен не только в динамике за ряд лет, но и в сравнении со среднеотраслевыми показателями или конкурентными. Результатом расчетов является разработка базовой финансовой стратегии предприятия, включающей перечень выше-рассмотренных направлений анализа.

Немаловажным элементом общей финансовой стратегии является долгосрочная финансовая стратегия, цель разработки которой заключается в составлении нижеследующих прогнозных финансовых документов:

- прогноз прибылей и убытков;
- программа ежегодных капитальных вложений;
- долгосрочный финансовый план (стратегический бюджет);
- прогнозный баланс.

Названные документы разрабатываются в средне- и долгосрочной перспективе (до 5 лет).

Структура показателей риска (прямые и косвенные) и последовательность их расчета были приведены в ходе рассмотрения методики комбинированного прогнозирования. По нашему мнению, прямые показатели с экономической точки зрения наиболее достоверно характеризуют уровень и степень риска, поэтому именно они использовались в дальнейших практических расчетах уровня риска.

Таким образом, перечень выходных документов раздела “Финансовая стратегия” включает следующие формы:

1. прогноз прибыли;
2. программа ежегодных капитальных вложений;
3. стратегический бюджет;
4. прогнозный баланс;
5. прогноз бюджета наличности.

В зависимости от целей и специфики деятельности сельскохозяйственного предприятия перечень функциональных стратегий может быть дополнен стратегией НИОКР и другими стратегиями. Дальнейшая конкретизация каждой функциональной стратегии возможна в рамках третьего блока стратегического плана, где рассматриваются отдельные целевые стратегические проекты, либо программы.

Если в результате расчетов выяснилось полное несоответствие – необходимо осуществить корректировку локальных целей и скорректировать или разработать новые стратегические альтернативы.

В случае, если наблюдается неполное соответствие – целесообразно провести анализ причин, возможно, скорректировать локальные цели, отработать дополнения к стратегическим альтернативам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов А.И. Проблемы формирования и развития зернового рынка в России. М.: ГП УСЗ Минсельхозпрода России, 1998. 298 с.
2. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева и М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
3. Жерукова А.Б. Формирование системы стратегического управления // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов н/Д.: 2006. №4. С. 51–56.
4. Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ. М.: Финансы и статистика, 2002. 160с.
5. Основы предпринимательской деятельности / Под. ред. В.М. Власовой. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Стратегия развития российской экономики и программа первоочередных шагов. М.: Институт экономики РАН, 1996.

ДАНИЛОВА Л.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Данилова Л.В., Ставропольский государственный университет, аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», e-mail: Ld7@mail.ru

Целью исследования является изучение степени централизации и децентрализации учета и оптимального сочетания этих процессов. Использование SWOT – анализа централизации бюджетного учета на уровне муниципального района, позволит кратко и ёмко оценить сильные и слабые стороны централизации возможности и угрозы, с которыми можно столкнуться при ее реализации. Централизация бюджетного учета позволит оптимизировать выполняемые бухгалтериями функции, закрепить необходимые и упразднить избыточные, выявить лишние и дублирующие.

Ключевые слова: *бюджетный учет; планирование расходных обязательств; информационное пространство; бюджетно-финансовая политика*

Коды классификатора JEL: R 51

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 1996г.

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:

- сметно–бюджетный сектор;
- сектор учета бюджетных обязательств;
- сектор учета нефинансовых активов;
- сектор учета доходов;
- сектор расчетов по наличным средствам;
- сектор расчетов по заработной плате;
- сектор отчетности.

Также в структуре Управления необходимо предусмотреть правовую службу, службу информационно-го 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.

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, укомплектовыв 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)

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.

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. Наробаев К.Н. Организация и методология бухгалтерского учета в условиях АСУ. М.: финансы и статистика, 1983. 135 с.
8. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1991. 397 с.
9. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2006. 288 с.
10. Токарев И.Н. развитие бюджетного учета в Российской Федерации. Дис...канд. экономических наук. М., 2007. 181 с.
11. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

ШЕВЧИК Е.В.

ИМПЛИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В КОМПАНИЯХ ИНФРАСТРУКТУРНОГО СЕКТОРА КАК ЗНАЧИМЫЙ ЭТАП РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Шевчик Е.В., РГУПС, аспирант кафедры «Экономика и финансы», email: m287nx@bk.ru

Использование инновационных технологий компаниями инфраструктурного сектора в ходе формирования производственной инфраструктуры продуцирует создание прочного базиса для инновационного развития страны.

Ключевые слова: производственная инфраструктура; инфраструктурный сектор; уровни инфраструктуры; инновационный процесс; структурная модернизация; научные системные интеграторы; технохабы; сетевая структура производства инновации

Коды классификатора JEL: O 31, Q 55

Структура роста современной экономики такова, что рост определяется инвестициями в инфраструктурный капитал. Это объясняется базисным положением инфраструктуры по отношению ко всем уровням производства. Производственную инфраструктуру отличает ряд особенностей, а именно:

- инфраструктура не создает конечного продукта, а предоставляет условия его производства;
- результаты деятельности инфраструктурных компаний имеют не столько материальную форму, сколько носят процессный характер;
- инфраструктура, при мнимой второстепенной роли, потребляется коллективно и носит обеспечивательный характер по отношению ко всем хозяйственным процессам вышележащих уровней.

Основной функцией производственной инфраструктуры является обеспечение всего воспроизводственного процесса на микро-, мезо- и макроуровне. Следовательно, имеет место экспликация качества процессов компаний инфраструктурного сектора на все последующие уровни.

На микроуровне инфраструктура представляет собой совокупность материально-вещественных условий или инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования отдельного предприятия или отрасли. В этом случае речь идет об инфраструктуре сельского хозяйства/транспорта, связи, науки и т.д. На транспорте, например, к инфраструктуре относятся сооружения, обслуживающие движение транспортных средств: насыпи, траншеи, подземные туннели, дорожные станции, портовые сооружения, системы сигнализации и т. п. Инфраструктура науки и образования – это разного рода сооружения, необходимые для осуществления научной и общеобразовательной деятельности, накопленные фонды научной информации, а также средства, служащие для ее передачи, и т. д.

На мезоуровне инфраструктура представлена как самостоятельная сфера хозяйственной деятельности, определенный сектор экономики. Некоторые авторы на мезоуровне рассматривают инфраструктуру применительно к определенному району или региону, что также вполне правомерно. В этом случае инфраструктура представляет собой системы сооружений, материально-вещественных элементов, обеспечивающих непрерывную и эффективную связь предприятий основного производства в пределах данной территории и нормальную жизнедеятельность населения данного региона. Региональная инфраструктура призвана способствовать формированию и развитию крупных территориально-производственных комплексов.

На макроуровне инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие материального производства страны в целом и удовлетворяющих коллективные потребности всех членов общества. Эти общие условия создаются за счет функционирования отраслей общего назначения, специфическая особенность которых состоит в том, что они нужны всем без исключения видам производств и человеку.

Подобное разграничение инфраструктуры имеет существенное значение для реализации концепции инновационного развития как всей страны, так и отдельных ее регионов. Чтобы экономическое развитие происходило согласованно во всех звеньях, нельзя допускать отставания ни одного из них. Если такое происходит, образуется диспропорция в развитии экономики, что приводит к кумуляции риска и потерям экономических выгод.

Базисное по отношению ко всем отраслям положение производственной инфраструктуры актуализирует вопрос об инновационных технологиях, применяемых при построении инфраструктуры, а так же проблему управления рисками инфраструктурных компаний, поскольку имеет место экспликация риска инфраструктурной компании на инфраструктуру в целом, а, следовательно, и на производственную и социальные сферы. Грамотное управление компаниями инфраструктурного сектора имеют важное значение в повышении эффективности общественного производства, его интенсификации, в создании всех предпосылок для обеспечения высокого жизненного уровня населения страны.

В зависимости от времени формирования инфраструктуры и отраслей промышленного производства выделяют три ее типа:

- опережающий (инфраструктурные сооружения создаются до промышленного или сельскохозяйственного производства, и часть инфраструктурных мощностей остается в резерве на случай роста спроса на них в будущем);
- одновременный или синхронный (степень развития инфраструктуры соответствует уровню индустриального развития);
- запаздывающий, когда степень насыщенности инфраструктурными отраслями и объектами отстает от потребностей экономики.

Современная трактовка конкурентоспособности компании базируется на наличии современного оборудования и значительных производственных возможностей для расширения выпуска. Во многом расширение выпуска может лимитироваться инфраструктурой.

В последнем докладе о России Всемирный банк отмечает хороший темп роста, однако наравне с этим отмечает относительно низкую долю инвестиций в обрабатывающую промышленность и указывает, что без развития обрабатывающей промышленности и стимулирования инновационной (в широком смысле) активности среднего бизнеса российская экономика будет иметь слишком ограниченный потенциал для роста. Для перехода к новому этапу, надо пройти период быстрого наращивания инфраструктурного капитала.

По данным исследования среднего бизнеса в 2005-2007 гг., проведенного журналом «Эксперт», [2] рост спроса на инфраструктурный капитал обусловлен его дефицитом, который, в свою очередь, снижает возможности использования финансовых рычагов роста компаний. Так, при слабой инфраструктурной матрице, большая часть привлекаемых компанией средств, если они превышают 15-20% от оборота, уходят на издержки по обеспечению арендных платежей за инфраструктурные объекты. В западной практике кредитный рычаг компаний среднего бизнеса значительно больше, однако в реалиях российской хозяйственной системы полезный эффект от финансовых инъекций нивелируется за счет размытости инфраструктурных объектов.

Бум развития рынка недвижимости актуализирует вопрос о формировании инфраструктурной матрицы региона. Так, современные нормативы строительства объектов инфраструктуры предъявляют качественно иные требования к качеству объектов инфраструктуры. Это оказывает двоякое действие на экономику региона:

- с одной стороны, новые технологии улучшают технологический потенциал региона и стимулируют его инновационный потенциал;
- с другой стороны, наличие значительных массивов устаревшей инфраструктуры снижает относительную конкурентоспособность ее пользователей, одновременно сокращая для них возможности инновационного развития.

Поскольку инфраструктурные объекты в силу своей специфики отличаются высокой инертностью, а так же длительным периодом использования, имеет смысл акцентировать внимание на инновациях в производственной инфраструктуре, которая определяет инновационный характер самого производства.

Следует отметить, что избранный инновационный путь развития России заострил внимание на производстве инноваций, смещая его затем на инфраструктуру производства инноваций. Однако эффективная импликация инновации в производство должна подразумевать не только точно спроектированную инфраструктуру производства инноваций, но и инновационный характер непосредственно производственной инфраструктуры, от которой в значительной степени зависит восприимчивость хозяйственных подсистем к инновациям.

Инновационный процесс, равно как и процесс развития информационных технологий, демонстрируют наиболее динамичные темпы роста в глобализирующейся экономике. Это обуславливает ряд особенностей

современного инновационного процесса, в частности [4]:

- необходимость гармонизации и синхронизации инновационного процесса по отраслям и секторам экономики;
- трансформация индивидуально внедренных инноваций из конкурентного преимущества в тормоз для развития в силу локального характера внедрения и высокой инертности (технопарки);
- закупка зарубежной техники и технологий может рассматриваться не только как негативный тренд, но и как инструмент интеграции в глобальные технологические кластеры;
- инновационный прорыв должен базироваться на результатах позитивного анализа экономических реалий.

При действующей модели экономического развития, характеризующейся высокой зависимостью России от цен на энергоносители, экономический рост не достигает своего потенциального уровня. Страны с высокой долей экспорта сырьевых ресурсов в ВВП или в общем объеме экспорта, как правило, демонстрируют относительно неудовлетворительные результаты индикаторов экономического роста и развития. Поэтому стоящая в настоящее время перед правительством России стоит приоритетная задача увеличения диверсификации, развития конкурентных отраслей, не связанных с сырьевыми секторами, и поощрения инновационной экономики. Правительство разрабатывает ряд программ и мер экономической политики, направленных на увеличение конкурентоспособности отраслей, не связанных с сырьевыми секторами, и стимулирование инновационной экономики. Эта стратегия, главным образом, состоит из государственных интервенций для стимулирования отдельных секторов экономики или отдельных географических территорий. [1, с. 55–62] Однако, помимо этого, необходимо осуществлять стимулирование компаний инфраструктурного сектора для импликации инноваций в самый базисный уровень хозяйственной системы.

В этой формирующейся стратегии нашло отражение определенное смещение акцента с классической либеральной экономической задачи, направленной на создание равных условий для частных инициатив и предпринимательства, в сторону «промышленной» или «региональной» политики, задачей которой, напротив, является создание особых условий для приоритетного развития определенных секторов, регионов или предприятий.

Дальнейшее развитие инновационной экономики видится как переход от локальных инновационных точек роста к научным системным интеграторам и технохабам, которые должны будут составить сетевую инфраструктуру производства инноваций. Однако, реализация сетевой концепции предполагает широкое использование информационно-коммуникационных технологий, который вновь смещает акцент в пользу непосредственно производственной инфраструктуры. Информационно-коммуникационные технологии, и реализуемые с их помощью корпоративные информационные системы требуют значительных финансовых вливаний. Реинвестиции в корпоративную инфоком-среду целесообразны начиная с этапа управления качеством бизнес-процессов, а их во многом определяет производственная инфраструктура.

Таким образом, выращивание инновационных институтов, формирование инновационной экономики и импликация инноваций в хозяйственную систему возможны только при формировании инновационной, опережающей производственной инфраструктуры, дающей возможности для применения новых технологий в экономике микро-, мезо- и макро-уровня.

Миссию инфраструктурной модернизации необходимо реализовать следуя модели частно-государственного партнерства. Негативные последствия авторитарной инфраструктурной модернизации и усиление инновационной составляющей экономического развития являются весомым аргументом в пользу модели либеральной модернизации. Ее несомненным достоинством является использование предпринимательской инициативы. Рынок и бизнес лучше органов власти определяют точки потенциального роста и перспективные инновации в области производственной инфраструктуры. Но при ослабленном влиянии государства на процесс модернизации трудно рассчитывать на устранение структурных перекосов в экономике и формирование равных условий конкуренции для ее различных секторов. [2, с. 32-33]

Поэтому в сложившейся обстановке необходим переход к более органичной для современной России комплексной модели инновационной модернизации производственной инфраструктуры путем реализации концепции частно-государственного партнерства как организации сотрудничества государственного и частного секторов национальной экономики по реализации инновационных инфраструктурных проектов.

Инновационная политика предусматривает разработку сбалансированной системы целей и стратегий, которые позволяют учесть потребности разных заинтересованных сторон. Для реализации стратегии инновационного прорыва необходимо создать условия для импликации инноваций на базисном, инфраструктурном уровне. Подобная инновационная политика позволит сформировать мощный инновационный потенциал продуцирующий долгосрочную конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов Н.В., Денисова А.С. Экономический рост и развитие инновационной экономики / Финансы и кредит. 2008. №15. С. 55-62.
2. Власкин Г.А., Ленчук Е.Б. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. М.: Наука, 2006. С. 32-33.
3. Зубова Е. Дефицит хорошей жизни // Эксперт Северо-Запад. 2008. № 15. Электронный ресурс: Эксперт Online 2.0: <http://www.expert.ru/printissues/northwest/2008/15/deficit/>
4. Инновационное развитие России: необходимые действия / Материалы аналитического семинара Инвестиционного фонда «Онэксим-Группа» М.: 2008, июль.

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ
ИНФОРМАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ

Байсаева М.У., Чеченский государственный университет. ст. преподаватель,
364051, ЧР, г. Грозный, ул. Шерипова, 32;

Гайрабекова Т.И., Чеченский государственный университет, ст. преподаватель,
364051, ЧР, г. Грозный, ул. Шерипова, 32

В статье рассмотрены подходы к процессу формирования информационного механизма управления, предложена структура информационного обеспечения аграрного сектора.

Ключевые слова: имитационная модель, процесс формирования, информационный механизм, управление.

Коды классификатора JEL: L 86, С 61.

За последние несколько лет российские предприятия действуют в критической ситуации трудно прогнозируемой динамики рынка, кризисной ограниченности внутренних и внешних человеческих, технических, финансовых, информационных и природных ресурсов. В этих условиях существенно усложняется и расширяется круг задач, которые надо решать органам управления предприятий АПК. При этом внешняя среда, в которой действуют предприятия, становится качественно иной: постоянно повышается степень ее неопределенности, появляются неучтенные факторы риска, а традиционные механизмы управления становятся неэффективными. Следовательно, необходимо создание информационных блоков хозяйственных механизмов, с помощью которых предприятия могли бы эффективно справляться с неопределенностью, рисками и изменениями во внешней среде, приводящими к радикальным последствиям в состоянии, поведении, динамике и перспективах предприятий [2].

Однако в условиях становления рыночной среды руководители сельскохозяйственных предприятий зачастую не в состоянии найти, собрать, переработать, сохранить и реализовать необходимую для их эффективного функционирования информацию, поступающую от многих контрагентов в различных объемах при различной периодичности и интенсивности потоков.

Современная система управления и организации научно-технической информации имеет недостатки: слабо координируются работы по проблемам совершенствования информационной деятельности в АПК, не сформирована единая система научно-технической информации в отрасли. Предприятия и организации АПК практически не получают актуальную информацию о передовом опыте и научно-технических достижениях, в результате чего сдерживается их освоение, что приводит к потерям в масштабе страны до 10 % национального дохода.

Ускорение научно-технического прогресса в сельскохозяйственном производстве Российской Федерации в определяющей степени зависит от своевременного и качественного информационного обеспечения органов управления, специалистов и ученых АПК информацией о научно-технических достижениях (НТД) и передовом производственном опыте в инженерно-технической сфере АПК. В условиях перехода к рынку недостаток коммуникаций, то есть ситуация, когда одно лицо, принимающее решение, не имеет возможности выяснить суть соперничающих решений и планов, принятых другими, становится центральной проблемой управления развитием АПК.

По уровню технологического оснащения российских фермерских хозяйств, использованию микропроцессорной, вычислительной и коммутационной техники аграрный сектор России отстает от развитых зарубежных стран на 25-30 лет. По экспертной оценке, в развитых зарубежных странах 80—90 % сельскохозяйственных товаропроизводителей охвачены информационным обеспечением. Информационные службы играют важную роль в техническом развитии предприятий, их относят к числу привилегированных подразделений [1].

В современных условиях основой эффективного управления должна стать способность решения самых разнообразных задач в условиях неустойчивой внешней среды. Это возможно только при помощи адекватного инструментария, который сможет обеспечить как принятие решений в режиме реального времени и оперативную адаптацию к быстро меняющимся условиям, высокую чувствительность и готовность к изменениям, так и соответствие перспективным ориентирам и экономической стратегии.

Но подход к формированию информационной инфраструктуры поддержки сельскохозяйственного производства обязывает быть предельно осторожным, необходимо, с одной стороны, учитывать специфику сельского бытия конкретной местности, региона, республики в целом. А с другой стороны, необходимо, чтобы развитие подобной инфраструктуры обеспечивало постепенное вхождение России в единое мировое информационно-экономическое пространство [3].

В современных условиях экономическая устойчивость предприятий АПК формируется под воздействием сложного комплекса факторов. При всем многообразии конкретных хозяйственных ситуаций, по нашему мнению, наблюдается определенное единство, характеризующее экономически устойчивые предприятия. Это единство проявляется в наличии предпринимательского подхода к организации производ-

твенной, финансовой, маркетинговой деятельности; умении улавливать “слабые” сигналы об изменении среды и быстро реагировать на них посредством приспособления, активного противодействия; способности руководства предприятия эффективно использовать “человеческий капитал” посредством гармонизации интересов предприятия и отдельных работников; постоянном обновлении технологий, динамизме и инновациях.

Специфика информатизации АПК как межотраслевого комплекса заключается в том, что необходимо рассматривать не только информационные механизмы совместной эффективной деятельности отдельных предприятий, связанных единым воспроизводственным процессом отраслей (на микроуровне), но и внутри этих предприятий (на интрауровне), а также на уровне всего регионального межотраслевого комплекса в его отношениях с другими комплексами, сферами и отраслями, секторами и сегментами региональной экономики (на мезоуровне), народно-хозяйственными комплексами и национальной экономикой в целом (на макроуровне). Это позволит обеспечить пропорциональность, сбалансированность взаимосвязанных производств и отраслей, их рациональное ресурсное и инфраструктурное обеспечение.

Учитывая сложность системы АПК, функционирование которой происходит под влиянием закономерностей экономического, социального и биологического характера, деятельность органов управления должна быть направлена на решение стратегических и оперативных задач, создание потенциала для рентабельного, конкурентоспособного и устойчивого функционирования АПК региона в перспективе. К управлению предъявляют принципиально новые требования, связанные с формированием информационных ресурсов, и неразрывно связанные с процессом выработки, принятия и контроля выполнения решений.

Совершенствование управления сельскохозяйственных предприятий процесс комплексный, требующий адекватных новым условиям хозяйствования изменений в функциях и методах управления, в системах планирования, информационного и кадрового обеспечения, делопроизводства и так далее. Игнорирование этих факторов нередко приводит к формальному изменению подходов к механизму управления без необходимого их насыщения содержательной частью.

Согласно мировому опыту важнейшим стратегическим приоритетом развития АПК и его ведущей отрасли – сельского хозяйства является научно-технический прогресс, в основе которого лежат инновационные процессы, как раз и позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе ускоренного освоения достижений науки и техники. Высокая инновационная активность в той или иной сфере производства сегодня рассматривается как признак динамичного развития, конкурентоспособности и эффективности производства [3].

В этом плане в качестве одного из ключевых внешних стимулов, необходимых для увеличения инновационной активности, выступает привлечение аграрной науки. Только при активном и многогранном привлечении науки возможно принципиальное решение проблемы преодоления кризиса и последующего подъема АПК, повышение активности на всех стадиях инновационного процесса и уровнях управления. В условиях действия рыночных законов основными заинтересованными объектами в развитии инновационного процесса являются как производитель, так и потребитель научной продукции. Сельскохозяйственный товаропроизводитель заинтересован приобрести и внедрить у себя разработанное новшество, позволяющее усовершенствовать технологию, увеличить производство продукции, удешевить его и повысить эффективность своего труда. Представитель науки – разработчик новшества – заинтересован реализовывать и передавать свою разработку с расчетом на эффект как для себя, так и для сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Последний, независимо от того, какую форму хозяйствования он представляет, должен быть сам активен во внедрении новшеств на своем производстве. Эта активность должна заключаться в соответствующей его грамотности, осведомленности, информированности о том, что на сегодня имеется в арсенале науки и передовой практике по технологии возделывания и производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки, хранения и реализации. Поэтому надлежащее информационное обеспечение товаропроизводителей со стороны соответствующих информационных формирований, являющихся своеобразным мостом между наукой и практикой, становится не только важным направлением повышения инновационной активности, но и успеха в области управления на всех уровнях АПК.

Каждая из отраслей развивается по своему сценарию и требует проблемно - ориентированного подхода к формированию информационных ресурсов. В него входят:

- информационно-аналитическое обеспечение оптимизации региональных воспроизводственных процессов и повышение уровня социально-экономического развития с использованием идей и технологий стратегического планирования (повышение эффективности использования земель; оптимизация зонального и районного землепользования);
- снижение социально-экономической напряженности и обеспечение продовольственной независимости (повышение культуры и интенсификации земледелия, животноводства на основе передового опыта и научных основ агротехники; диверсификация сельскохозяйственного производства);
- гармонизация демографической ситуации (повышение качества жизни и решение кадровых проблем).

Поэтому информационный механизм развития агропредприятия должен включать в себя:

- определение стратегии предприятия с последующим определением критических факторов успеха, необходимых для достижения установленных управленческих стратегических целей;
- выявление и согласование ключевых экономических процессов;
- оценку влияния отдельных процессов на конечный успех предприятия;

- определение контрольных переменных, характеризующих критические точки и точки фактов успеха экономических процессов предприятия.

Каждое предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, требует осуществления управленческих функций как минимум по трем направлениям:

- взаимодействию предприятий с внешней средой - потребителями его продукции, поставщиками ресурсов и услуг, государственными органами, местным самоуправлением и так далее;
- установлению и регулированию организационно-экономических связей между производственными и обслуживающими подразделениями предприятия (вопросы специализации производства, планирования хозяйственной деятельности, внутрихозяйственных взаимоотношений);
- созданию механизмов заинтересованности каждого члена предприятия в его эффективной работе, материального и морального стимулирования, ответственности, участия в управлении, т.е. по всем тем вопросам, которые связаны с поведением человека на предприятии.

В основе каждой из представленных функций четко прослеживается роль информационной составляющей управления предприятием. Поэтому уместно сформулировать ключевые задачи информационного обеспечения систем управления в АПК: информация, используемая для управления, должна быть достоверной, полной, обеспечивающей сокращение промежуточных звеньев ее обработки; поступать целенаправленно, в полном соответствии с выполняемой оперативной работой, без случайных или сознательных искажений. При этом скорость продвижения информации по ступеням управленческой иерархии должна не только соответствовать скорости изменений во внешней среде, но и быть выше за счет предвидения ситуационного развития событий, включая не только текущие, оперативные, тактические ресурсы и запасы, но также перспективные и стратегические. То есть в основе подхода к информационному механизму управления должно стоять формирование оптимальной организационной структуры [5].

В этой связи, организационная структура определяется, на наш взгляд, исходя из предпосылок принятия решений. Манипулирование каналами информации, селективное распределение содержания сообщений, выработка «организационного языка» в определенной степени предопределяют восприятие индивидом ситуации, ее оценку и соответствующее ей поведение. Исходя из этого, возможен механизм ненавязчивого контроля и манипулирования сознанием членов организации, призванные обеспечить определенное единство взглядов, способствующее достижению целей организации.

Поэтому организация оптимальной структуры любого подразделения АПК должна, на наш взгляд, в первую очередь строиться на индикаторах устойчивого развития:

- способность региона к самообновлению, адаптация к внешней среде (рынку, социальным потребностям, экологическому императиву), способность генерировать НТП;
- способность к воспроизводству на качественно новом уровне целей;
- степень прогностичности экономической структуры (раньше – доля старого и нового, теперь – соотношение креативных и адаптивных, творческих и исполнительских функций);
- ускорение инновационного процесса. То есть должны быть проанализированы:
 - 1) природно-сырьевая структура территории;
 - 2) население и трудовой потенциал территории;
 - 3) концентрация производства;
 - 4) территориальная структура производства;
 - 5) отраслевая структура производства;
 - 6) состояние экологического потенциала;
 - 7) наличия коммуникаций (автомобильные, железнодорожные, воздушные, водные, теле-, радио и телефонные коммуникации);
 - 8) наличия печатных средств информации, возможностей накопления, отбора, хранения, доставки и обработки информации.

Подобные сведения предоставят возможность определиться как с составом организационной структуры сельскохозяйственного производства, так и с формами реализации ее доставки. Как показывает мировая практика, диапазон выбора достаточно велик: от прямого общения, изменения структуры имеющихся средств массовой информации до внедрения электронных технологий доставки, обработки, накопления и поиска информации [4].

Применение для анализа моделей наилучшего восприятия инноваций, синергетических моделей саморазвития, принципов уменьшения издержек обмена, моделей эффективного применения современных информационных технологий позволит, на наш взгляд, более или менее точно определить основные контуры информационного механизма управления развитием АПК и предложить структуру информационного обеспечения отрасли в целом.

В предложенной структуре фактор восприятия информации между независимыми сельхозобразованиями обеспечивает наибольшую вероятность перехода к выгодному для всех новшеству, инновации в максимально короткий срок. На районном уровне связь между «близкими» сельскохозяйственными образованиями, осуществляемая за счет вербального общения, традиционных систем связи, происходит на базе «центров общения» районных информационно-консультационных служб (РЦИКС). Объединение внутри РЦИКС обеспечивает накопление необходимой информации, формирование второго контура обратной связи (контур развития).

Возможность обмена и получения информации из других районов, регионов Российской Федерации, размещения рекламы, заказа на научное информационное обслуживание осуществляется через подключение РЦИКС к интернет-провайдерам, предоставляющим коммутируемый доступ в мировую глобальную сеть. Насыщение сети осуществляется через подключение ресурсов информационно - аналитического центра стратегического планирования развития территории регионального уровня, включающий в себя сервера, базы и банки данных научных организаций сельскохозяйственного профиля, оптовых рынков, финансовых, правовых образований регионального уровня и так далее. Причем насыщение сети информацией должно происходить с опережением, то есть мониторинг развития территорий, осуществляемый государственной службой информации, должен отслеживать отклонения от федеральной программы развития региона в целом. С нашей точки зрения, это даст возможность информационно блокировать нежелательное направление развития территории до того, как оно примет форму аттрактора.

С нашей точки зрения, предложенная структура сети информационного обеспечения в полной мере способствует:

- обеспечению связей, способствующих наилучшему восприятию инноваций;
- созданию синергетических аттракторов, куда будет стремиться эволюция сельскохозяйственного производства;
- созданию условий развития в едином «темпомире»;
- уменьшению издержек производства;
- постепенному переходу на современные информационные технологии.

Необходимо отметить, что сущность подобного анализа заключается не в прямом воздействии на управляемые объекты и процессы трансформации, а в создании той информационной среды (информационного поля), которая не только не ограничивает свободы выбора рода деятельности и реализации замысла, но и помогает выбрать структуру организации и модель управления, наиболее эффективно способствующие достижению поставленных целей без ущерба для использования имеющихся ресурсов в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бусленко В.Н. Автоматизация имитационного моделирования сложных систем. М.: Наука, 1977.
2. Воронина Т.П. Информационное общество: сущность, черты, проблемы. М., 1995.
3. Демин А. Информационная теория экономики. Макромодель. М., 1996.
4. Кузнецова Н.П. Информационная экономика в условиях глобализации. / Мировая экономика на пороге нового тысячелетия. СПб, 2003.
5. Николаева Т.П. Информационная экономика: тенденции развития за рубежом и в России. СПб, 1999.

ДИКИНОВ А.Х., ШАКОВА Л.А.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ

Дикинов А.Х., Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, д.э.н., профессор, в.н.с., e-mail: dikinovthor@mail.ru;

Шакова Л.А., Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, аспирант, кафедра «Коммерции и права», e-mail: shak.79@mail.ru

Авторами проведен мониторинг состояния малого предпринимательства в КБР, сложившегося в результате трансформационных процессов (рыночных преобразований и спада производства) и оценки перспективных возможностей его развития в общем контексте оживления экономики России. Затем идет блок разработки организационно-экономических инструментов развития малого предпринимательства в регионе, включающий методы его государственного регулирования и организационно-институциональной поддержки, а также вычленяется социально-этическая компонента в системе ценностных ориентации предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство; малый бизнес; государственное регулирование предпринимательства; сфера торговли; рыночная трансформация экономики*

Коды классификатора JEL: M 21, K 23

Проведение радикальной реформы в экономике России и КБР, процессы разгосударствления, приватизации и демонополизации в перерабатывающей промышленности, торговле, общественном питании привели к серьезному обновлению законодательства, регулирующего потребительский рынок.

Переход к рыночным отношениям, коренные изменения в управлении ими со стороны органов власти вызвали в настоящее время повышение роли закона, потребовали создания новой правовой основы предпринимательской деятельности.

В законодательство введены новые термины, понятия, возникли правовые институты, которых не было ранее. В частности, в законах России появилось понятие предпринимательства и коммерческой деятельности. Получило развитие законодательство, закрепляющее новые формы и методы управления рынком, регулирования имущественных отношений его субъектов между собой и с потребителями.

Законодательство, регулирующее потребительский рынок, – новое правовое поле. Оно принципиально отличается от законодательства прошлых лет, прежде всего тем, что ориентировано на свободных, самостоятельных предпринимателей во всех компонентах товарообменной деятельности.

Основной формой организации отношений между участниками рынка является коммерческий договор. Договор служит средством выявления реальных потребностей в товарах, работах, услугах, выступает как инструмент увязки объемов производства и потребления, как база для определения перспективных направлений развития предпринимательства, гарантия сбыта продукции. Он предусматривает способы экономической и судебной защиты партнеров, обеспечивает исполнение обязательств. В основе договора лежит юридическое равенство сторон, их свободное волеизъявление, а не плановый характер, как было ранее. Договор закрепляет экономические отношения между сторонами, придает им обязательность. Выполнение договора защищается силой закона.

На наш взгляд договор должен обязательно включать следующие параграфы (разделы):

- санкции, преследующие цель компенсации убытков в связи с недобросовестным выполнением обязательств сторонами;
- гарантии, преследующие цель обеспечения продолжения деятельности предпринимателя в случае одностороннего прекращения выполнения обязательств.

Наряду с договорами, не менее важную роль, в правовом регулировании потребительского рынка играет и другая форма отношений – управленческая. Отсутствие в настоящее время ранее исполняемых государством таких функций управления отраслью как нормирования, планирования и распределения существенно затрудняет выполнение задачи по регулированию деятельности предпринимателей. Ранее действовавшие нормативные акты детально определяли права и обязанности каждого хозяйствующего субъекта. В настоящее время им законодательно разрешено самостоятельно выполнять любые действия, не запрещенные законом.

В этих условиях прямой задачей органов исполнительной власти республики продолжает оставаться демократическое урегулирование потребительского рынка.

Исходя из необходимости решения перечисленных проблем и необходимости управления рынком, законодательные и исполнительные органы как федерального, так и республиканского уровня должны уделять особое внимание созданию правовой основы свободного, но цивилизованного и управляемого рынка.

Таким образом, вопрос правового регулирования в торговле – очень острая проблема. Не в последнюю очередь эта острота является следствием отсутствия в торговле общей стратегии законодательного процесса. Многочисленные действующие в торговле нормативные акты в ряде случаев дублируют друг друга, а также и противоречат один другому.

Обширность правовой базы регулирования торговли в ряде случаев не обеспечивает равноценного правового регулирования различных видов торговой деятельности – оптовой, розничной торговли и общественного питания. При всей своей обширности действующая правовая база не разграничивает предметов ведения в области торгового обслуживания, как между федеральным центром и субъектами федерации, так и между республиканскими и муниципальными органами регулирования.

Показатели	Удовлетворяет %	Не удовлетворяет %	Затрудняюсь ответить %
Величина налоговых ставок	17	58	25
Порядок взимания налогов	19	52	29
Ведение учета и отчетности	10	57	26
Лицензирование деятельности	14	66	20
Условия получения кредитов	10	55	35
Аренда помещений	3	52	45
Регистрация и закрытие предприятия	18	65	17
Земельные отношения	19	28	47
Приватизация	15	38	47

Сложившийся правовой механизм торговли по отдельным своим составляющим является неполным. В силу этого процессы, протекающие в торговле, зачастую приобретают недопустимые искажения, что непосредственно сказывается на торговом обслуживании. Этот вывод, в первую очередь, может быть адресован к проблеме посредничества.

На сегодня свыше 200 нормативно-правовых актов регламентируют различные стороны деятельности, торговли. Вместе с тем оценка предпринимателями действующей нормативно-правовой базы является негативной, что подтверждается отмеченными выше результатами опроса. Так, ответы на вопрос «Ваше отношение к действующей нормативно-правовой базе, регламентирующей деятельность Вашего предприятия?» распределились следующим образом:

Как и следовало ожидать, большая часть отрицательных оценок приходится на налоги, лицензии, условия получения кредита и приватизацию. В отличие от крупных мегаполисов проблемы аренды помещений и земельных отношений для предпринимательских структур, осуществляющих деятельность в сфере торговли в республике не столь остры. О чем свидетельствует значительная часть затрудняющихся ответить, соответственно 45 и 47 процентов [1]

К примеру, программа приватизации в г.Нальчике не принята, и здесь меньше всего профинансированы предприниматели, хотя 60% бизнесменов республики сосредоточены в столице республики.

В Нальчике 300 малых объектов – подвалов, магазинчиков. Люди, работавшие там по 40 лет, не могут приватизировать. Такими темпами мы будем 30 лет продвигаться. В стране уже закончился этот процесс. При этом ни одного муниципального предприятия неубыточного у нас нет. [3]

Отсутствие единого нормативного акта, определяющего положение участников рынка, их основные права и обязанности, полномочия государственных органов, негативно сказывается, прежде всего, на самих субъектах предпринимательской деятельности.

Проблема неадекватности правового регулирования внутренней торговли требованиям свободной экономики и рыночного развития в последние годы поднималась неоднократно и практиками, и учеными. Но все эти попытки всегда разбивались о гранит неоспоримого тезиса, что любые, не отрегулированные в правовом отношении вопросы развития торговли, решит Гражданский кодекс. Так, авторы Гражданского Кодекса РФ, работники Министерства по антимонопольной политике, Минюста РФ настаивали, что с принятием Гражданского Кодекса не требуется принимать никаких законов в сфере торговли, что он все урегулировал.

Конечно, неоспоримо, что принятие Гражданского кодекса РФ имело особое значение в изменении общей стратегии законодательного процесса на потребительском рынке. Его принятие в основных чертах решило вопросы правового положения субъектов торгового оборота, правового режима принадлежащего им имущества, а также правового режима договорных отношений между ними. Но вместе с тем многие вопросы так и остались нерешенными. И это не является следствием того, что Гражданский кодекс объективно не мог закрыть все правовые ниши в вопросах регулирования торговой деятельности.

Гражданский кодекс регулирует имущественные отношения в рамках частного права. Но правовое регулирование торговой деятельности только с позиций частных интересов не отвечает потребностям общества, в котором всегда присутствуют и коллективные интересы. Так, в торговле возникают отношения, которые касаются не только гражданского права, но и административного, трудового, уголовного.

С другой стороны, нормы Гражданского кодекса относятся не ко всем, а только к горизонтальным отношениям, в которые вступают участники торгового оборота. Отношения же по вертикали, складывающиеся между субъектами торговой деятельности и государственными организациями, этим законодательным актом не охватываются [4]. Отсюда, объективная потребность регулирования торговли несколькими отраслями права, с одной стороны, и задача оптимизации правовой базы торговли – с другой, стимулируют постановку вопроса разработки специального правового акта. Роль такого правового акта мог бы выполнить Федеральный закон «О государственной поддержке деятельности малых предприятий в сфере торговли», который разграничит функции различных органов власти по регулированию деятельности малых предприятий в торговой сфере, определит их полномочия.

Основное содержание законопроекта должны составить общие положения правового регулирования деятельности малых предприятий, определяющие допустимое участие государства в осуществлении задач развития предпринимательства в торговой сфере.

Предлагаемый законопроект должен обеспечить правовую проработку и решение следующих основных задач [2]:

- конкретизация принципов и механизма государственного регулирования малых предприятий в торговле;
- особенности правового положения всех субъектов торговой деятельности малых предприятий, их права, обязанности и ответственность во взаимоотношениях;
- юридические формы формирования имущества малых предприятий в торговле, в том числе на основе кредитных возможностей покупателей;
- принципы и механизм защиты прав и интересов предпринимателей в системе торговли;
- кадровое обеспечение малых предприятий в торговле, включая подготовку специалистов, правовые основы аттестации персонала, а также социальную защиту занятых работников;
- правовые основы осуществления социальной защиты отдельных категорий работников малых предприятий в сфере торговой деятельности.

В условиях, когда Россия собирается вступить в ВТО, предполагающая неограниченную открытость российского рынка для иностранных производителей и инвесторов, необходимо пересмотреть как федеральное, так и республиканское законодательство, в части установления определенных условий участия иностранного капитала на потребительском рынке по примеру Франции, Англии или Германии.

Это нормальная международная практика. У нас в законодательстве об этом мало что сказано. Поэтому, на наш взгляд, необходимо пересмотреть законодательство, где четко определить, на каких условиях может прийти иностранный бизнес в Россию, в частности, в сферу розничной торговли, общественного питания и в оптовую торговлю.

Помимо Гражданского Кодекса РФ и Кодекса об административных правонарушениях РФ система правовых актов, регулирующих потребительский рынок КБР, представлена более чем 700 документами нормативного характера различных уровней: федерального, республиканского, местного. Часть этих актов вступает во взаимное противоречие, иные требуют кардинального обновления либо отмены.

В целях создания единой правовой базы, регулирующей отношения, возникающие на потребительском рынке, в республике нам видится необходимым ввести в действие Кодекс потребительского рынка, состоящего из двух частей. В первую должны войти нормативные акты федерального и республиканского уровней.

Во второй его части должны найти отражение более подробно вопросы деятельности малых предприятий на потребительском рынке.

Развитие рыночных отношений предполагает крупное изменение в социально-экономическом положении страны, требует принятия большого количества законодательных актов и законов. Однако никакой юридический акт, сколь бы прогрессивен он ни был, не способен в одночасье сформировать рынок. Законодательно оформленное решение политической власти о приватизации само по себе не создает ни инфраструктуры, ни культуры рын А – оно лишь образует юридические рамки процесса. Современный цивилизованный рынок – это результат длительной эволюции.

Не менее сложный и острый вопрос общей проблемы государственного регулирования в торговле – это вопрос государственного регулирования в области обеспечения безопасности и качества товаров, что особенно важно, в связи с предстоящим вступлением России в ВТО.

Сегодня около десятка федеральных министерств и ведомств занимаются вопросами контроля безопасности и качества товаров. Так, государственный контроль в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов осуществляется государственными органами, санитарно-эпидемиологические службы, ветеринарной службы, хлебной инспекции, Роспотребнадзора и Госстандарта.

Но потребительский рынок не становится от этого менее опасным или, по крайней мере, не наблюдается устойчивой тенденции снижения такой опасности для потребителя.

Для того чтобы хотя бы в общих чертах понять суть этого явления, необходимо просто сопоставить две модели хозяйственного развития – директивную и рыночную – с позиций решения в их рамках вопроса качества и безопасности товаров.

В директивной модели, как известно, механизм предотвращения поступления к потребителю некачественных товаров предполагал осуществление государством конкретных организационных мер в виде СТК на предприятиях, механизма госприемки, аттестации товаров по категориям качества, а также введения жесточайших нормативных требований к продукции, излагаемых в ГОСТах и ТУ. Достаточно действенным было и идеологическое давление на товаропроизводителей и продавцов товаров, осуществляемое через различные структуры партийного и народного контроля. Отдельным элементом этой системы был государственный контроль, направленный на выявление некачественных товаров, попавших в сферу обращения.

Сегодня нормативные требования к выпускаемой продукции существенно смягчились, так как разработка, утверждение, изменение и отмена технических условий теперь стали возможны без экспертизы и регистрации органами Госстандарта. Исчез идеологический прессинг государства. Остался лишь государственный контроль, направленный на выявление некачественных и опасных товаров, в большинстве своем уже находящихся в сфере реализации. Таким образом, если раньше подобный контроль был лишь элементом общего механизма, то сегодня он стал по сути дела самим механизмом.

Ситуация на внутреннем рынке страны свидетельствует о том, что сложившаяся модель государственного регулирования в области обеспечения безопасности и качества товаров не может быть призвана перспективной. Надо переходить от механизма выявления некачественных и опасных товаров в торговле к механизму предотвращения их поступления на рынок.

При этом вся система обеспечения безопасности и качества товаров и услуг должна опираться на апробированные мировой практикой принципы:

- организация контроля качества при постановке и выходе продукции с производства;
- организация контроля на дорыночной стадии, когда продукция уже произведена, но еще не поступила в места реализации;
- организация контроля на стадии реализации товаров.

На каждой из перечисленных стадий должен действовать свой собственный механизм предотвращения поступления к потребителю некачественных товаров, с обоснованным участием государственных органов контроля. [5]

Актуальность и целесообразность государственного регулирования (участия) торговли неоспорима, особенно в период становления рыночных и демократических начал экономики.

Однако его участие не должно ущемлять предпринимательской деятельности, ограничивать инициативу и усложнять процедуру ее регистрации.

Для разных групп товаров услуг «сила» государственного участия в регулировании и организации компонентов торгового процесса естественно, будет не одинаковой. Что определяется не только их состоянием и целями внутреннего характера, но и внешними факторами: действенностью законодательства; социально-экономической ситуацией; целями государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басарева В.Г. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. М., EERC, 2006.
2. Валовой Д.Е. Рыночная экономика: Возникновение, эволюция и сущность. М.: Инфра-М, 2005.
3. Или мы не понимаем силу предпринимательства...// Газета Юга. 2008. 10 апреля.
4. На пороге больших перемен. // Российская торговля. 2007, 13–26 августа.
5. Российская торговая энциклопедия. В 5-ти тт. / Под ред. Я.Л. Орлова. М.: Экономика, 2007.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ПРОГРАММНЫЙ ПОДХОД

Мечикова М.Н., ООО "Русь", экономист, ТТИ ЮФУ, аспирантка, e-mail: mashanovi@yandex.ru

В данной статье проводится обоснование теоретических подходов к управлению инновационным развитием муниципального образования и выявление факторов, способствующих повышению роли инновационной составляющей в развитии муниципалитета, также, осуществляется разработка инструментария, ориентированного на программный подход к наращиванию инновационной активности на местном уровне. Кроме того, проводится исследование причин недостаточной практической эффективности управления муниципальными инновациями посредством принятия целевых программ и дается ряд рекомендаций по совершенствованию программных механизмов воздействия на инновационное развитие муниципалитета.

Ключевые слова: инновации; муниципальное образование; развитие; инновационная составляющая; кластер; технопарк; инновационная программа; программные мероприятия; эффективность; управление

Коды классификатора JEL: R 11, R 58

В современных российских геополитических условиях значимость наращивания инновационной составляющей в контексте муниципального развития определяется рядом предпосылок:

- влиянием фактора глобализации как основной детерминанты экономического развития, проявляющейся многоаспектно на всех уровнях территориальной стратификации и требующей увеличения числа конкурентных преимуществ отечественного производства;
- общей потребностью в увеличении числа инноваций в связи с невозможностью без учета их влияния реализации процессов развития - как отдельного муниципального образования, так и территориального комплекса в целом, ориентированного на инновационный тип развития;
- необходимостью мероприятий по поддержанию небольших муниципальных образований, реализация которых обеспечивала бы более эффективное раскрытие имеющегося у них инновационного потенциала с целью сглаживания асимметрии развития городов.

В этой связи целью настоящего исследования является обоснование теоретических подходов к управлению инновационным развитием муниципального образования и выявление факторов, способствующих повышению роли инновационной составляющей в развитии муниципалитета, а также обоснование инструментария, ориентированного на программный подход, обеспечивающего на решение данной задачи.

Формирование инновационной направленности развития как государства в целом, так и отдельных муниципальных образований находятся в центре внимания современной науки и практики, что связано не только с выделением инновационного развития на федеральном уровне в качестве приоритетного проекта, но и с объективной необходимостью развития российских технологий, для повышения конкурентных преимуществ отечественных товаров на внутреннем и мировом рынках.

Что касается современных разработок авторов в данном направлении, то большинство ученых сходятся во мнении, что муниципальный аспект инновационного развития предполагает адекватное отражение всего многообразия социально-экономических и организационных условий для формирования стратегий эффективного развития локальных экономических систем. В то же время научные подходы к осуществлению управления муниципальным инновационным развитием, к реализации программного механизма, к оценке уровня его значимости в контексте муниципальной политики имеют ряд существенных расхождений.

Их можно классифицировать по трем направлениям.

Первое направление – кластерный подход.

По мнению ряда авторов, а именно, Н.В. Каменской [4], Б. Н. Жигжитовой [2] и других, развитие инновационной активности муниципального образования в большей степени зависит от сложившихся в городах индустриальных кластеров, чем от реализации программного механизма поддержания инновационной активности.

Муниципальный инновационный кластер – это территориально обособленная совокупность научных, образовательных и производственных предприятий, способствующая активизации инновационной деятельности и повышению конкурентоспособности муниципального образования за счет развития его инновационного потенциала.

Муниципальные инновационные кластеры, по мнению Б. Н. Жигжитовой, не ограничиваются только сферой НИОКР и высоких технологий, они включают также сеть учреждений, поддерживающих промышленные инновационные предприятия, вузы – носители науки. Уровень инновационного развития конкретного муниципалитета напрямую зависит от уровня развития науки и образования на данной территории.

Инновационный кластер должен формироваться по местной инициативе, в частности, по инициативе муниципальных органов власти, задача которых оказывать стимулирующее воздействие (венчуры, льготное кредитование и т.д.), которое порождает успешные технологические инновации.

Второе направление – инновационно-инвестиционный подход.

Ряд авторов, в частности, С.А. Филин [8], выделяет инвестиционный фактор муниципального развития в качестве основного. Без механизмов управления инвестиционной деятельностью невозможно социально-экономического развития территории в целом и отдельных отраслей, в частности, так как каждое мероприятие (техническое, экономическое, промышленное, инновационное, социальное, экологическое) требует для своего практического осуществления вложения определенных средств; иначе говоря, инвестиции являются наиболее существенным фактором обеспечения устойчивого развития муниципального образования.

Объектом управления и базой организационной модели инновационной и инвестиционной политики муниципалитета является его инвестиционный портфель. Под инвестиционным портфелем понимается целенаправленно сформированная в соответствии с определенной инвестиционной стратегией совокупность вложений в инвестиционные объекты [3]. Исходя из этого, основная цель формирования инвестиционного портфеля может быть сформулирована как обеспечение реализации разработанной инвестиционной политики путем подбора наиболее эффективных и надежных инвестиционных вложений. Высшим органом по вопросам взаимодействия, ответственным за инновационную, инвестиционную и экономическую политику города, может стать инновационно-инвестиционный экономический совет (ИИЭС), возглавляемый главой администрации города. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов важно, чтобы их вложения осуществлялись с наибольшим эффектом, т.е. в инвестиционные проекты инновационной направленности. Кроме того, следует учитывать, что и сами инновации являются существенным инвестиционным ресурсом.

Третье направление – программно-целевой подход.

Специфика муниципалитетов, задачи формирования инновационного потенциала, а также соответствующего рынка и рыночной инфраструктуры в сфере НИОКР для муниципальных образований неоднозначны и требуют дифференцированного подхода. Необходимость поддержки инновационной составляющей возрастает в условиях расширения властных полномочий муниципальных органов управления в осуществлении инновационной политики на местах, начиная с разработки комплексных программ и завершая решением оперативных вопросов текущей деятельности по реализации научно-технических новшеств в промышленный комплекс муниципалитета.

Целевая инновационная программа в общем виде представляет комплекс взаимосвязанных по времени и ресурсам мероприятий, направленных на развитие инновационной инфраструктуры и обеспечение государственных и иных мер поддержки реализации приоритетных инновационных проектов [5].

Данного подхода, выделяющего целевые программы в качестве основных мер по поддержке инновационной активности внутри муниципального образования, придерживаются такие авторы как, А.Ф. Габитов [1], Д. В. Гуськова, Е.Г. Коваленко, Л.А. Кормишкина [7] и другие. Результатом взаимодействия муниципальных органов власти и участников инновационного процесса, по их мнению, должно стать определение последовательной инновационной политики, формирование эффективных программных механизмов, повышающих уровень заинтересованности предприятий, включенных в инновационный процесс в создании конечного инновационного продукта. В данном контексте необходимо формирование кооперативных связей между местными органами власти и предприятиями, направленных на активизацию инновационной активности, при этом основным инструментом ее поддержания и развития, по мнению А.Ф. Габитова [1], выступает является механизм муниципального программирования. Поддержка инновационной составляющей муниципального развития путем разработки и реализация целевых программ, по мнению сторонников данного подхода, является базовым инструментом муниципального управления в сфере инноваций и дает максимальный социально-экономический эффект при рациональной реализации программного механизма.

Систематизация теоретических подходов российских авторов к управлению инновационным развитием муниципального образования позволяет сделать следующие выводы.

1. Кластерный подход способствует активизации инновационной деятельности и повышению конкурентоспособности муниципального образования за счет интеграции науки, образования и бизнеса, повышения заинтересованности представителей бизнес-структур в инновационных разработках. Однако, несмотря на повышенный интерес к кластерному подходу со стороны современных исследователей, его использование в качестве основного инструмента муниципального управления инновационными процессами не до конца обосновано, т.к. роль муниципальных органов власти и принимаемых ими инновационных программ в данном подходе явно недооценивается.

2. Инвестиционно-инновационный подход, обладая рядом несомненных преимуществ (в частности, усиленным вниманием со стороны управляющих структур к процессу отбора и анализа наиболее эффективных и надежных инвестиционных вложений), то же время, не в полной мере учитывает влияние инфраструктурных, социальных, экологических, культурных и прочих факторов на уровень инновационного развития муниципалитета, концентрируясь преимущественно на исследовании инвестиционных процессов.

3. Программно-целевой подход, позволяет учесть тенденции развития конкретного муниципального образования с целью поддержания со стороны местных органов власти тех инновационно-ориентированных предприятий, которые наиболее нуждаются в финансировании и научно-технические разработки которых, принесут наибольший социально-экономический эффект для муниципалитета в целом. Авторы, придерживающиеся данного подхода, утверждают, что при адаптивной и рациональной реализации программно-целевой подход полностью соответствует основным инновационным императивам развития муниципального образования в современных российских условиях.

Следует отметить, что несмотря на дифференцированность управленческих воздействий, исследованные нами подходы к муниципальной инновационной политике не являются диаметрально противоположными, более того, они дополняют друг друга. Первый подход доминирует на стадии формирования инновационного сектора экономики муниципалитета, другие два преобладают на стадии функционирования. Тем не менее, согласно трактовкам вышеперечисленных авторов наиболее полно требованиям исследования проблем наращивания инновационного развития муниципального образования отвечает программно-целевой подход, открывающий возможность его дополнения другими.

Осознание целесообразности использования программного подхода способствует выявлению следующих факторов, активизирующих рост инновационной составляющей муниципального развития.

1. Реально отмечающийся переход от кризисного состояния к восстановительному росту, что способствует расширению возможности внедрения программно-целевого программирования и поддержанию через реализацию соответствующих программ точек инновационного роста муниципалитета.
2. Увеличение финансовых потоков из коммерческого сектора на цели инвестирования, а также целевое финансирование муниципальных инновационных проектов.
3. Рост заинтересованности бизнеса, осуществляющего свою деятельность на территории муниципального образования, в осуществлении инновационных бизнес-проектов путем развития предпринимательской среды в отраслях и сферах, являющихся доминантными растущими в данном муниципалитете.
4. Развитие профессионализма работников муниципального образования, способных осуществлять свою деятельность в режиме обеспечения программных мероприятий.

Выявленные нами факторы являются основой для разработки инструментария инновационно-ориентированного управления муниципальным образованием и формирования модели программирования инновационного развития муниципалитета. К инструментам управления инновационным развитием муниципального образования в рамках программного подхода можно отнести:

- прямое финансирование инновационных бизнес-проектов посредством реализации программных мероприятий;
- венчурное инвестирование;
- льготы и гарантии инновационно-ориентированным предприятиям;
- предоставление кредитов на реализацию инновационных разработок;
- создание инновационных консалтинговых служб за счет государственных, региональных и собственно муниципальных ресурсов.

В частности, примером реализации первого из вышеперечисленных инструментов может служить принятие «Инновационной научно-технической программы на 2008-2010 годы» в г. Таганроге [6], в рамках которой финансируются следующие мероприятия: создание автоматизированной системы управления уличным освещением, запуск муниципальной автоматизированной системы управления «Здравоохранение», а также изготовление и поставка распределенной системы ЭКГ-мониторирования.

Относительно первого инструмента (реализации целевых инновационных программ) правомерным представляется использование алгоритмизации процесса муниципального программирования, модель которого представлена на рис. 1.

Несмотря на то, что данный алгоритм является унифицированным, механизмы и инструменты реализации конкретной инновационной программы, используемые отдельными муниципальными образованиями, могут иметь существенные расхождения. Между тем, многие муниципалитеты не в полной мере следуют данному алгоритму, тем не менее, его применение позволяет существенно повысить эффективность программного подхода к управлению инновациями на местном уровне. Однако для реализации данного модельного алгоритма, представленного на рис. 1, необходим соответствующий контроль за осуществлением программного подхода к развитию муниципальных инноваций на всех этапах его реализации. Процесс поэтапного контроля проведения программ инновационного развития муниципального образования представлен на рис. 2.

В результате анализа информации, представленной на рис. 2 можно прийти к выводу, что деятельность по контролю при реализации целевых программ инновационного развития локальной территории занимает особое место в системе управления муниципальными инновациями. Контроль позволяет выявлять степень соответствия текущих показателей установленным заданиям, выступая при этом как процесс обеспечения достижения намеченных целей. Контроль реализации программных мероприятий, в соответствии с рис. 2, состоит из трех основных этапов: формирование и реализация программы; сравнение результатов с целевыми нормативами и требованиями; непосредственная реализация цели.

На первом этапе определяются требования, целевые нормативы, показатели результативности. На втором этапе результаты реализации программы сравниваются с нормативами и требованиями. На третьем этапе осуществляется проверка результатов на достижение цели и, в том случае, когда цель не достигнута, проводится проверка цели и, при необходимости, ее корректировка.

На каждом из этапов разработки и реализации программы инновационного развития муниципалитета, уровень компетенции сотрудников городской администрации играет немаловажную роль, в то время как квалификация кадров, особенно в малых городах (например, в г. Таганроге) довольно невысока, кроме того зачастую отсутствует адаптированность персонала к современным инструментам и технологиям составления программ.

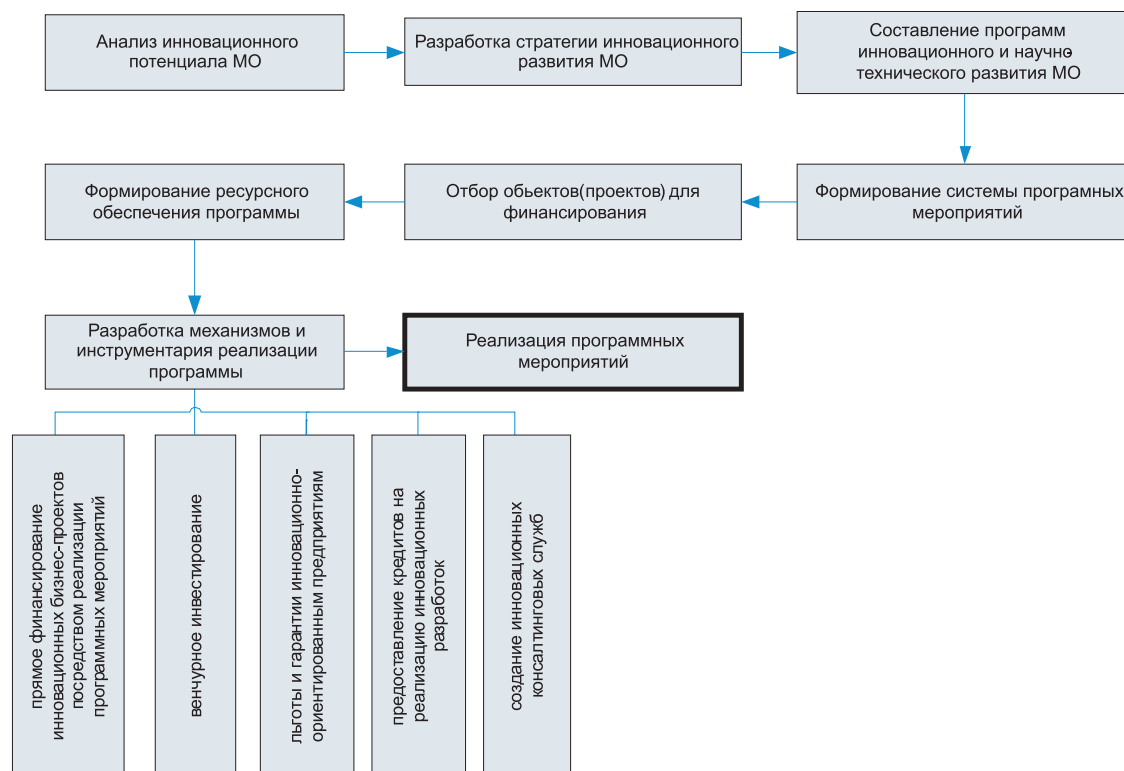


Рис. 1. Модельный алгоритм муниципального инновационного программирования

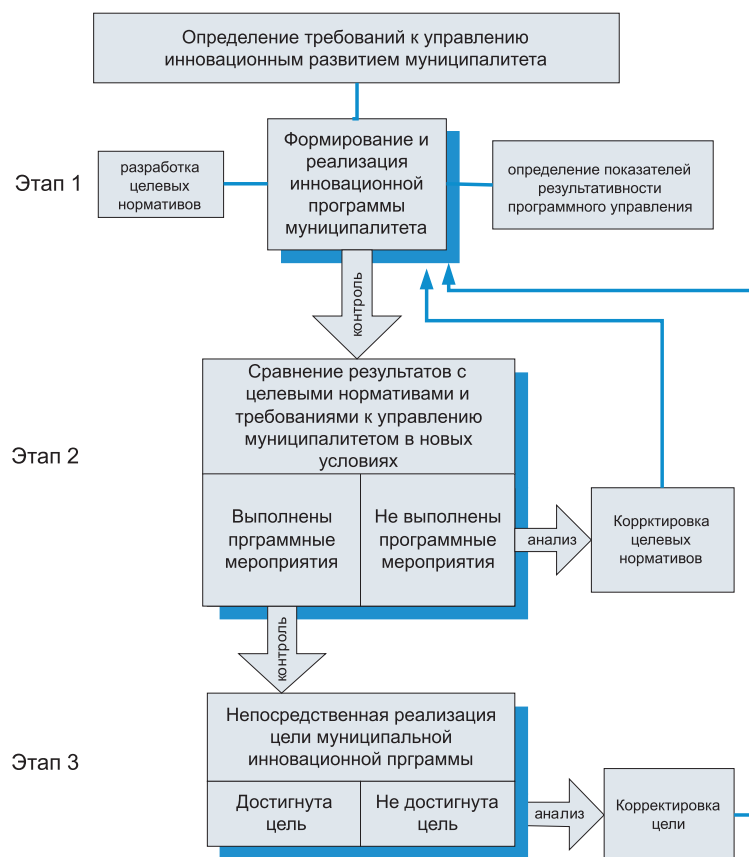


Рис. 2. Поэтапный контроль муниципального программирования инновационного развития

Несмотря на то, что развитие инноваций является одним из приоритетных федеральных проектов, многие вопросы в области поддержания инновационной активности на местном уровне остаются не решенными, причинами этого, на наш взгляд являются:

- недооценка местными органами власти степени влияния инновационной составляющей на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования;
- отсутствие четкой муниципальной инновационной политики, эффективных программ развития инновационной деятельности;
- несогласованность и нескоординированность мер по поддержке инноваций внутри муниципальных образований,
- недостаточное финансирование инновационных проектов и разработок;
- отсутствие четко структурированных механизмов взаимодействия между муниципальными органами власти и инновационно-ориентированными предприятиями и т.д.

Многие города, в частности, город Таганрог сегодня интенсивно осваивают технологии нового программно-целевого метода в управлении инновационными процессами, совершенствуют механизмы создания и выполнения программ. Однако в процессе анализа механизма их реализации были выявлены различные недоработки, основными из которых, на наш взгляд, являются следующие:

- инновационные программы не содержат четких целевых критериев и индикаторов оценки их эффективности, которые являются необходимым условием результативного управления их реализацией;
- распределение бюджетных ресурсов осуществляется преимущественно на основе сметного планирования, при этом многие объекты инновационной деятельности остаются недофинансированными.

Таким образом, инновационные программы не воспринимаются как инструменты управления развитием города, при этом эффективность их выполнения минимальна. В данном контексте необходимо ужесточение контроля реализации программных мероприятий путем создания отдельной административной единицы (например, отдел контроля программ), разработка методики распределения средств на развитие инновационной сферы, исходя из наиболее приоритетных и потенциально результативных проектов.

Резюмируя вышеизложенное, представляется возможным сделать следующие выводы:

1. В современных российских условиях инновационная составляющая развития как государства в целом, так и отдельного муниципального образования является доминантной, в данной связи ее наращивание способствует укреплению позиций отечественных товаропроизводителей на территории мирового экономического пространства.
2. Существует объективная необходимость проведения мероприятий по поддержке небольших муниципальных образований, реализация которых обеспечивала бы более эффективное раскрытие имеющегося у них инновационного потенциала с целью сглаживания асимметрии развития городов.
3. Анализ существующих подходов к управлению муниципальными инновациями позволяет сделать вывод, что целесообразней всего использовать программный подход, осуществляя путем реализации отдельных программных мероприятий непосредственное финансирование приоритетных разработок или предоставляя инновационно-ориентированным предприятиям определенные льготы.
4. Для более эффективной реализации программного подхода к наращиванию инновационной составляющей муниципального развития необходима мобилизация и интеграция всех структур, участвующих в инновационных процессах, включая административные, научно-исследовательские, финансовые и бизнес-структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Габитов А.Ф. Инновационный процесс в современной России: региональный аспект. СПб.: Береста, 2003.
2. Жигжитова Б.Н. Совершенствование организационно-экономического механизма управления инновационным развитием региона на основе кластерного подхода. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Улан-Удэ 2006.
3. Игонина Л.Л. Порядок формирования и оценки инвестиционного портфеля. М. 2007.
4. Каленская Н.В. Особенности инфраструктуры инноваций на уровне региона// Вестник ТИСБИ. № 1. 2005.
5. Концепция инновационной политики Ростовской области на 2003 – 2006 годы / <http://www.donland.ru>
6. Официальный текст “Городской инновационной научно-технической программы на 2008-2010 годы”. Источник: taganrog.ru .
7. Программно-целевое регулирование социально-экономического развития муниципалитетов. Д. Гуськова, Е.Г. Коваленко, Л.А. Кормишкина и др. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 1999.
8. Филин С.А. Механизм реализации инновационной политики. М.: ИНИЦ Роспатента, 2005.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гулько А.Ю., СтГАУ, ассистент кафедры «Экономического анализа хозяйственной деятельности»,
e-mail: Aleksandr.gunko@yandex.ru

В статье раскрыта сущность экономического прогнозирования позволяющего научно обосновывать предвидение возможных направлений и результатов развития предприятия и его структурных подразделений, повышая конкурентоспособность на определенном рынке.

Ключевые слова: *прогнозирование, конкурентоспособность, анализ, метод Брауна, множество Свентунькова.*

Коды классификатора JEL: L 23.

Целью прогнозирования является побуждение к размышлению о том, что может произойти во внешней среде и к каким последствиям для фирмы это приведет. Прогнозирование – это способ научного предвидения, в котором используется как накопленный в прошлом опыт, так и текущие допущения насчет будущего с целью его определения. Основная функция прогноза – обоснование возможного состояния объекта в будущем или определение альтернативных путей. Методы прогнозирования, начиная с 70-х годов, обогащаются и совершенствуются ускоряющимися темпами. Особую роль в этом играют два фактора. Первый — это экономические кризисы последней четверти XX в. Они вынудили экономистов и менеджеров в разных странах изыскивать новые адекватные методы управления. Второй фактор связан с быстрым распространением информационных технологий и компьютерной техники. Эти средства сделали общедоступными анализ перспектив и прогнозирование. Они позволили автоматизировать, упростить и ускорить выполнение огромного числа функций планирования и контроля.

Экономический прогноз позволяет научно обосновывать предвидение возможных направлений и результатов развития предприятия и его структурных подразделений, повышая конкурентоспособность на определенном рынке. Основная функция экономического прогнозирования предвидеть наиболее вероятные проблемы экономического развития в ближайшей и отдаленной перспективе, поиск наиболее лучшего пути для экономического роста предприятия и выборка наиболее перспективной стратегии для укрепления позиций на рынке [1].

Для повышения конкурентоспособности предприятия прогнозирование является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Прогнозы любого типа должны учитывать именно ту систему целей и задач, взаимосвязанных и обусловленных друг с другом. Исходя из этого, составление и реализацию прогнозов следует сводить к определенной совместности целей и обстоятельному учету всех видов ресурсов необходимых для ее достижения [2]. Для современных экономических систем важно соблюдение следующих основных целей. Обязательное достижение соответствия между спросом и предложением на все виды ресурсов, товаров и услуг и создание предпосылок для достижения, данного равновесия. Составление системы целей прогнозов и затем их конкретная реализация на основе достижения научно-технического прогресса. Соблюдение соответствия факторами производства на всех уровнях, от специфики каждого зависит их оптимальная комбинация. Выявление и исследование потребностей всех экономических субъектов и объектов с последующим их отражением в системах прогнозов различного уровня. Необходимо заметить, что уровень и структура потребностей непрерывно развиваются и должны соответствовать реальным условиям воспроизводственных процессов и требованиям экономических законов рыночной экономики. Научно разработанные прогнозы необходимы в рыночной экономике, они помогают достичь цели общественного развития в каждый конкретный промежуток времени, на их основе создаются эффективно сбалансированные экономические системы. Конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от прогнозирования, а это становится возможным лишь при условии разработки планов развития, производственных программ, прогнозов социально-экономического развития предприятия. Для повышения конкурентоспособности предприятия целесообразно проверять правильность составления и использования прогнозов. Выявление причин неправильности составления прогноза помогает повысить его точность в дальнейшем.

Несмотря на многообразие существующих методов прогнозирования, выбор каждого из них обусловлен решением определенной задачи поставленной перед предприятием. Наибольшее влияние на выбор метода является наличие достоверной статистической информации.

Наибольшее распространение для прогнозирования экономического роста получили факторные модели, то есть модели, в которых прирост продукта или абсолютный его выпуск ставится в зависимость от одного или нескольких факторов.

Для реализации прогнозных моделей необходимо не только располагать своевременной и точной информацией, но и уметь осмысливать ее, делать выводы и результативно воплощать в принимаемых управленческих решениях. Необходимость присутствия информационной составляющей в процессе прогнози-

рования очевидна, поскольку она является основой всего управленческого процесса. Реализация любой цели в процессе деятельности всегда связана с проблемой выбора из имеющихся прогнозных альтернатив наиболее оптимальных и рациональных, что вносит элемент неопределенности в прогнозную модель. Снижение неопределенности возможно на базе использования информации, обеспечивающей менеджеров определенными сведениями.

Следует учитывать, что прогноз есть вероятность наступления тех или иных событий и практически всегда в нем присутствует ошибка неопределенности и случайного влияния на показатель неучтенных и редко происходящих фактов. Это означает, что «идеальный прогноз» часто невозможен. Прогнозировать можно только область возможных состояний, дополняя экстраполируемое значение доверительным интервалом прогноза.

Прогнозирование объемов продаж выпускаемой предприятием продукции является предсказанием величины этого параметра в будущем. В условиях рыночной экономики прогноз объемов продаж продукции особенно актуален и необходим не только для количественных расчетов уровня их конкурентоспособности, но и для целей планирования различных экономических показателей хозяйственной деятельности в будущем. Результаты этих прогнозов требуются для разработки производственных программ, определения потребностей предприятия в материальных и финансовых ресурсах, прогнозирование объемов продаж является одной из задач стратегического маркетинга, на основе которого осуществляется принятие основных управленческих решений работы предприятия. Количественные прогнозные значения максимального объема продаж и времени его реализации позволяют предприятию заблаговременно разработать мероприятия, направленные на повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции, осуществлять план по модернизации продукции в течении этапов зрелости и насыщения, которая будет соответствовать последним требованиям рынка. Соотношение между максимальным объемом продаж товара в будущем и прогнозной величиной уровня конкурентоспособности определяется методом прогнозирования уровня конкурентоспособности продукции. Прогнозирование объемов продаж охватывает определение как качественных характеристик динамики развития объемов продаж, так и количественных оценок прогнозных параметров. Основу качественных характеристик составляет выявление и анализ причинно-следственных связей, формирования общих тенденций их развития и оценка влияния основных факторов на их составляющие. Количественный анализ, дающий возможность получить прогнозные значения параметров объема продаж выпускаемой продукции, исходит не только из результатов качественного анализа, но и дополняет его, делая более доказательным. Такой подход к решению задачи прогнозирования объемов продаж является основой объективности его результатов и возможности практического использования.

Для целей выбора метода краткосрочного прогнозирования необходимо определить характер динамики анализируемых процессов: простые стационарные процессы, динамические стационарные процессы, эволюционные и хаотические процессы. Временные ряды при прогнозировании простых стационарных процессов являются отражением информации о процессе, и рассматриваются как генерируемые последовательностью независимых импульсов Y_t . Их последовательность $Y_t, Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots$ является реализацией простого стационарного процесса. Его основными характеристиками будут служить математическое ожидание и дисперсия, но для выборочных значений статистических данных невозможно выявить их истинные значения.

Под краткосрочным прогнозированием в методе Брауна подразумевается исключительно прогнозирование показателя на один шаг наблюдения. Постоянная сглаживания играющая ключевую роль в методе Брауна, определяющая степень адаптации модели к текущим изменениям в соответствии с существующими воззрениями, лежит именно в этих пределах [3].

Если постоянная сглаживания принимает значение ноль, это означает, что модель не адаптивна, поскольку полностью игнорирует текущую информацию, умножая ее на нулевое значение веса. Если постоянная сглаживания принимает другое крайнее значение – единицу, то модель становится абсолютно адаптивной, поскольку при расчетах использует только текущую информацию, полностью игнорируя прошлую. Эти же пределы используются при автоматизированной процедуре поиска наилучшего значения постоянной сглаживания, данные алгоритмы встроены в пакеты прикладных программ для расчета краткосрочного прогнозирования по модели Брауна и в их модификации. На самом деле модель Брауна имеет более обширный диапазон допустимых значений постоянной сглаживания, она изменяется в пределах от нуля до двух, именно это обстоятельство и сузило область допустимых значений в два раза, а великолепный инструмент краткосрочного прогнозирования, каковым является метод Брауна, использует только половину своих возможностей. С открытием новых границ изменения постоянной сглаживания «запредельного множества», чрезвычайно важным обстоятельством, является то, что в этом запредельном множестве модель Брауна меняет свои свойства, она становится несколько иной, иначе реагируя на характеристики прогнозируемого ряда. Использование запредельного множества пока не стало повседневной практикой экономистов, хотя после почти десяти лет ее пропаганды, а также при внедрении в практику отдельных хозяйствующих субъектов модель Брауна с новыми пределами, некоторые экономисты используют новый диапазон значений постоянной сглаживания в своей работе. Однако серьезного многопланового изучения запредельного множества Брауна до сих пор еще не было предпринято.

Модель краткосрочного прогнозирования Брауна представленная в виде:

$$Y_{t+1} = \alpha Y_t + (1-\alpha) Y_t, \quad (3.1.8)$$

Имеет смысл только в том случае, когда ряд весов $\alpha, \alpha(1-\alpha), \alpha(1-\alpha)^2, \alpha(1-\alpha)^3$ сходится и его сумма равна единице. Если это условие не соблюдается, то расчет не дает взвешенную среднюю и модель теряет всякий

смысл. Поэтому были определены границы изменения постоянной сглаживания α , значения которой определяют пределы сходимости ряда [4].

При увеличении постоянной сглаживания равной 0 модель совершенно не учитывает текущие наблюдения и является не адаптивной, а если постоянная сглаживания равна 1 совершенно не учитываются прошлые значения, поскольку второе слагаемое становится равное 0, вследствие чего учитываются только текущие наблюдения, и модель полностью адаптивна. Из этого следует что, изменяясь от 0 до 1, постоянная сглаживания тем самым характеризует степень адаптивности модели экспоненциального сглаживания к текущей информации. Также на величину постоянной сглаживания влияет срок на который делается прогноз, поэтому для прогноза с малым периодом упреждения должна в главной степени учитываться наиболее свежая информация, с более высоким значением α , а при более увеличении срока прогнозирования целесообразно сгладить текущие конъюнктуры колебания и придать больший вес прошлым данным, с уменьшением α . Для каждого конкретного ряда значений показателя (Y_t) имеется свое наиболее точно отвечающее особенностям ряда оптимальное значение постоянной сглаживания, оно заранее неизвестно и возникает проблема нахождения этого оптимального значения.

Исходный ряд весов, предложенный Брауном, представляет собой бесконечную геометрическую прогрессию, которая сходится при условии, что модуль члена геометрической прогрессии меньше единицы и записывается как:

$$|1-\alpha| < 1.$$

По мнению профессора Светунькова С. Г. постоянная сглаживания должна изменяться в других пределах, а именно:

$$0 < \alpha < 2.$$

При сравнении общепринятых пределов изменений постоянной сглаживания с вновь полученными значениями убеждаемся в том, что в многочисленных задачах краткосрочного прогнозирования была изучена только половина всех возможных вариантов – при изменении постоянной сглаживания от 0 до 1. Другая половина, а именно множество Светунькова постоянной сглаживания лежащих в пределах от 1 до 2, осталась совершенно не изученной и не использованной в практических расчетах.

Запредельные случаи метода Брауна определенные границами:

$$1 < \alpha < 2,$$

При использовании границ постоянной сглаживания от $0 < \alpha < 1$, спектр всех возможных вариантов адаптации полностью исчерпан, так как при α равной 0 модель совершенно неадаптивна к новой информации при любом фактическом значении Y_t и прогнозные значения не пересчитываются, а при α равной 1 модель полностью адаптивна и прогнозные значения в точности соответствуют фактическим значениям Y_t и не учитывают прошлые наблюдения. Следует преобразовать формулу метода Брауна в связи с использованием множества Светунькова.

Так как, запредельные случаи лежат в пределах от 1 до 2, следует то что постоянная сглаживания всегда не меньше единицы:

$$\alpha = 1 + \beta,$$

где постоянная β лежит в пределах от нуля до единицы.

Множество Светунькова является областью оптимальных значений постоянной сглаживания модели Брауна в случаях прогнозирования нестационарных рядов.[5] Вследствие этого решение задач при помощи способа краткосрочного прогнозирования наиболее эффективно осуществляется с помощью метода Брауна, с использованием множества Светунькова.

При выходе постоянной сглаживания модели Брауна за классические пределы от $0 < \alpha < 2$, модель приобретает свойство самообучения, учитывая прошлые отклонения расчетных значений от фактических.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. М. : Финансы и статистика, 2000. 320 с.
2. Максименко В.И. Прогнозирование в науке и технике / В.И. Максименко, Д. Эртель. М. : Финансы и статистика, 1982. 238 с.
3. Светуньков С.Г. Запредельные случаи метода Брауна в экономическом прогнозировании / С.Г. Светуньков, А.В. Бутуханов, И.С. Светуньков. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 71 с.
4. Светуньков С.Г. Методы маркетинговых исследований : учеб. пособие / С.Г. Светуньков. СПб. : Изд-во ДНК, 2003. 352 с.
5. Светуньков С.Г. Конкуренция и предпринимательские решения / С.Г. Светуньков, А.А. Литвинов. Ульяновск: Корпорация технологий продвижения. 253 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бережной П.В., Ростовский государственный строительный университет, аспирант, г. Ростов-а-Дону,
ул. Социалистическая, 162

Приводятся результаты интенсификации развития всех секторов экономики, основанной на качественном использовании новейших достижений технологического и технического характера.

Ключевые слова: *устойчивое развитие; интенсификация; качественное использование*

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 16

В настоящее время назрела необходимость интенсификации развития всех секторов экономики, основанной на качественном использовании новейших достижений технологического и технического характера. Это можно отнести, прежде всего, к аграрному сектору, дальнейшая интенсификация которого вызвана не только рядом основополагающих факторов, но и специфическими признаками этой среды.

При анализе внешних условий деятельности сельскохозяйственного предприятия проводится анализ общеэкономических условий, региональных и отраслевых особенностей его организационно-хозяйственной структуры.

При рассмотрении внутреннего содержания деятельности аграрного предприятия следует проводить анализ эколого-экономических показателей организационно-производственной структуры и технологической оснащенности. Например, ЗАО «Крепинское» находится на землях Багаевского района Ростовской области, территория которого привлекательна умеренным климатом и сравнительно благополучной экологией. Природа богата растительным и животным миром. Главная отрасль экономики района - сельское хозяйство, основанное на использовании мелиорированных земель.

Багаевский район входит в состав агропромышленного комплекса Ростовской области, который является одним из ведущих в России. Развитие АПК региона осуществляется на основе многоукладной экономики. Сельским хозяйством в области занимаются более девятисот крупных и средних сельхозпредприятий и около семнадцати тысяч крестьянских хозяйств.

Агропромышленному комплексу принадлежит в донской экономике второе место. Им производится более 45% всей продукции в Ростовской области. При этом структура продукции АПК выглядит следующим образом: продукция сельского хозяйства составляет 64,4%, продукция пищевой и перерабатывающей промышленности – 35,6%. Основными направлениями деятельности сельхозтоваропроизводителей являются производство зерна и технических культур, достаточно развито овощеводство и рисоводство.

В аграрном секторе производится почти 15% валового регионального продукта, сосредоточено 17% производственных основных фондов, в нем занято более 15% работающих в отраслях экономики.

Основной объем – 62,5% валовой продукции сельского хозяйства области производится в отраслях растениеводства. Этому способствуют богатые почвенные ресурсы Ростовской области. В общей структуре земли черноземы составляют почти 65% при толщине плодородного слоя до полуметра метров. Общая площадь пашни в Ростовской области составляет около 6 млн. га (5685,8 тыс. га). Зерновые культуры занимают почти 50% площади пашни, кормовые – около трети.

По выращиванию зерновых область занимает 2-е место в России. Главная зерновая культура – озимая пшеница. Широко распространены посевы ярового ячменя, кукурузы, проса, риса, гречихи, гороха, сои. Ведущей технической культурой является подсолнечник, производство семян которого превышает 20% в общем объеме регионов России. По этому показателю Ростовская область занимает первое место среди субъектов РФ.

Таким образом, географическое месторасположение, социально-экономические и экологические условия исторически предопределили сельскохозяйственную направленность деятельности ЗАО «Крепинское».

В настоящее время развитие агропромышленного комплекса в России имеет приоритетное значение, и государство принимает ряд мер по поддержке сельхозтоваропроизводителей.

К особенностям государственного регулирования сельскохозяйственной отрасли относятся следующие мероприятия:

- установление льготного налогообложения по ряду налогов;
- освобождение сельхозпредприятий от пеней и штрафов;
- дотирование процентной ставки по коммерческим кредитам для предприятий сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности;
- создание лизинговых фондов, цель которых – оказание помощи сельхозпроизводителям в обновлении основных производственных фондов;
- финансовые интервенции Правительства РФ на зерновом рынке с целью поддержания закупочных цен на зерно на более высоком уровне.

В сельскохозяйственной отрасли прямое воздействие на объемы производства (в натуральных единицах – центнерах и тоннах), выручки и затрат, включаемых в себестоимость, оказывают природно-климатические условия и особенно во время посева и уборки урожая.

Кроме того, существуют следующие факторы риска, которым может подвергаться деятельность сельскохозяйственного предприятия:

- климатические: засуха; поздние весенние заморозки, приводящие к гибели урожая и т.д.;
- экологические: стихийные бедствия, крупные экологические аварии;
- экономические: высокая инфляция, изменение системы налогообложения, диспоритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности;
- социальные: смена политического строя, снижение уровня жизни, снижение покупательской способности;
- технические: невозможность эксплуатации имеющихся сельскохозяйственных машин и оборудования ввиду их полного износа, производственные аварии;
- технологические: отсутствие инновационной деятельности в агроэкономических и экологических системах сельскохозяйственного производства;
- разбалансированность систем земледелия и землеустройства, отсутствие научно обоснованных севооборотов и т.д.

В течение анализируемого периода деятельность ЗАО «Крепинское» в соответствии с уставом, велась по следующим направлениям:

- производство, переработка и реализация сельхозпродукции;
- услуги общественного питания;
- услуги автомобильного транспорта для своих рабочих;
- торгово-закупочная деятельность.

Основной специализацией предприятия в течение анализируемого периода являлось производство сельскохозяйственной продукции растениеводства – зерновых, семян подсолнечника и овощей.

Ответственность за организацию и ведение сельскохозяйственного производства в ЗАО «Крепинское», а также соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководство предприятия, которое осуществляет:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности предприятия и его имущественном положении, необходимой внутренним пользователям – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества предприятия, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям этой информации;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении предприятием хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности предприятия и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансово-экономической устойчивости;
- предотвращение отрицательных экологических последствий при выполнении работ – производства и переработке сельскохозяйственной продукции.

Кризисное положение ЗАО «Крепинское» объясняется от части и недостаточно высоким уровнем внутреннего контроля, отсутствием эффективных контрольных процедур способствующих своевременному выявлению и ликвидации негативных тенденций в развитии предприятия, ее производственных циклов, а также узнать в специализации сельскохозяйственного производства.

Анализ рынков, на которых осуществляется деятельность предприятия, представляет собой изучение данных о поставщиках и потребителях (контрагентах). Основным видом деятельности ЗАО «Крепинское» является производство и переработка сельскохозяйственной продукции: зерна и семян подсолнечника. Поэтому, основными материалами, которые использует предприятие в своей деятельности, являются – нефтепродукты, запасные части, минеральные удобрения и средства химзащиты растений, семенной материал.

Материалы и оборудование, используемые предприятием, являются высококонкурентными монополизируемыми, т.е. с достаточным количеством организаций-операторов рыночных отношений. В тоже время, основными поставщиками предприятия являются организации, представленными в районе расположения предприятия, либо в соседних районных центрах, либо те организации, с которыми у предприятия имеются продолжительные коммерческие связи.

Основными потребителями продукции предприятия являются: население района его расположения и организации-операторы на областном зерновом рынке. В Ростовской области имеется несколько крупных зерновых операторов (трейдеров), к которым прежде всего относятся: «Юг Руси», «Астон», «Югтранзитсервис», «Каравай плюс». По данным независимых источников ожидается скорое появление на региональном рынке зерновых продуктов представителей транснациональных компаний. С приобретением Международной зерновой компанией (дочерней структурой швейцарской компании Glencore) активов Ростовского комбината хлебопродуктов, конкуренция на рынке зерновых в Ростовской области усилится, что создает определенные ограничения сбытовой политики сельскохозяйственных товаропроизводителей.

На снижение устойчивости сельскохозяйственного производства ЗАО «Крепинское» оказала и ценовая политика на основную продукцию. Динамика цен на зерновом рынке характеризовалась в последние годы

(вплоть до 2007 года) их падением и особенно на продовольственную пшеницу различного качества (3 и 4 класса), резким повышением цен на фуражное зерно и нестабильность цен на семена подсолнечника.

Так, цены на пшеницу 3 класса по сравнению с предыдущим месяцем в течение которого стабильно росли, в течение всего прошлого заметно снизились. Так пшеница 3 кл с клейковиной 23% основными трейдерами в области закупалась по 3500 - 3600 руб/тн., с клейковиной 24% – 4000 руб/тн, с клейковиной 25% по 4300–4500 руб/тн. Однако нижний уровень цен продолжал оставаться на уровне 3200–3250 руб/тн. Ситуация на рынке пшеницы 3 кл. характеризовалась как нестабильная, с невозможностью сделать точный прогноз о ценах, так как цены на этот вид продукции уже достигли своего нижнего предела и должны прекратить свое падение. В тоже время на ценовую ситуацию влияла конкретная ситуация отечественных и зарубежных трейдеров с ориентацией на фуражную продукцию и семена подсолнечника. Учитывая высокую ценовую политику на продукцию промышленного производства, появляется вероятность повышения цен на сельскохозяйственную продукцию: зерна до 8,0–10,0 тыс. руб. за тонну и семян подсолнечника до 12–15 тыс. руб. за тонну. Цены на пшеницу 4 класса не изменились и составляют в пределах до 4,0–4,5 тыс. руб. за тонну. Такая ситуация в основном будет характерна для этого вида продукции и в последующие годы. Проанализировав ситуацию на зерновом рынке за последние 3 года можно сказать, что рост цен на пшеницу 4 кл. в основном сохранится, а предполагаемый рост будет незначительным в связи с неразвитостью животноводческих отраслей. Увеличение поголовья животных и позволяют спрогнозировать рост цен на фуражное зерно, величина которых может превысить ожидания в виду высокого спроса. Так если в начале цены составляли 2000–2200 руб/тн, то затем они составили 2500–2600 руб/тн – по такой цене закупает основная масса трейдеров в области, а в последующем выросли до 2700–3200 руб/тн. Цена практически достигла уровня цен на пшеницу 4 кл. Обычно разрыв в ценах между этими культурами составлял не менее 400–500 рублей. Ситуация по ценам на фуражную пшеницу в будущем «сложнопрогнозируемая», однако можно с уверенностью сказать, что падения цен не произойдет, а в случае дальнейшего роста могут спровоцировать и рост цен на пшеницу 4 кл. Если же цены на фуражную пшеницу превысят цены на пшеницу 4 кл., то возможно, что пшеницу 4 кл. будут реализовывать как фуражную. Такая ситуация на рынке фуражной пшеницы не характерна для сложившихся внутренних условий и объясняется только высоким экспортным спросом на эту продукцию.

При анализе хозяйственной деятельности предприятия важно учитывать коэффициенты, характеризующие финансово-экономическую устойчивость развития производства. Коэффициент автономии (финансово-экономической независимости).

Значение коэффициента – показывает долю активов предприятия, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам.

При создании ЗАО «Крепинское» – финансовая независимость, обусловленная долей собственного капитала среди всех его источников, находилась в пределах нормального значения определенного в 0,5 - 0,6, то есть активы хозяйства более чем на 60% обеспечивались собственными источниками. Начиная с 2003г отмечается постепенное снижение этого показателя до 0,41, что составляет 57,7% от первоначального значения. Это определило преобладающее уменьшение собственных средств предприятия на фоне снижения общего баланса предприятия. В настоящее время активы ЗАО «Крепинское» на 70% сформированы за счет привлеченных средств. Для обеспечения устойчивого финансово-экономического положения необходимо повысить рентабельность деятельности и обеспечить рациональное использование собственных средств и расширение источников положения оборотных средств предприятия.

Важнейшим условием финансово-экономической устойчивости предприятия является значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах)

Значение этого коэффициента указывает на степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимыми для финансово-экономической устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов предприятия.

С начала 2003г коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ЗАО «Крепинское» имеет значение близкое к нулю и отрицательное значение, что свидетельствовало о низкой степени финансово-экономической устойчивости хозяйственной деятельности. Ежегодно значение показателя снижается и к концу 2004 года составлял - 0,88, что соответствовало критическому уровню финансово-экономического состояния ЗАО «Крепинское». В настоящее время предприятие пока не имеет достаточного количества оборотных средств, необходимых для обеспечения финансово-экономической устойчивости.

Для обеспечения нормального уровня финансово-экономической устойчивости необходимо стремиться к достижению соотношения собственных источников финансирования и оборотных активов, значения которого должны быть >0,5, т. е. оборотные активы должны покрываться собственными источниками как минимум на половину.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам

В процессе хозяйственной деятельности у ЗАО «Крепинское» образовалась дебиторская задолженность, значение показателя которой определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам предприятия.

Дебиторская задолженность в структуре совокупных активов со времен создания ЗАО «Крепинское» не имеет существенного значения, а доля дебиторской задолженности в структуре средств предприятия практически не изменилась и находится в пределах 9%.

В целом, на основе проведенного анализа трехкомпонентного показателя типа финансово-экономической ситуации, финансовое состояние ЗАО «Крепинское» можно определить как кризисное, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, а пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате погашения кредиторской задолженности.

В ходе определения возможности безубыточной деятельности ЗАО «Крепинское» был проведен анализ взаимосвязи цен на продукцию, производственных мощностей, емкости рынков сбыта основной продукции, наличие рынка сырья и ресурсов, величины расходов на производство сельскохозяйственной продукции. Анализ наличных производственных мощностей ЗАО «Крепинское» на конец анализируемого периода, а также наличие на рынке Ростовской области сельскохозяйственной продукции других производителей, предлагаемых эту продукцию по более низким ценам, достижение необходимого эффективного объема производства и реализации продукции при котором выручка от продажи превышает сумму затрат практически не представляется возможным. В результате проведенного анализа нет оснований предполагать, что сумма доходов от основной деятельности, операционных доходов, внереализационных доходов может превысить сумму расходов по основной деятельности, операционных расходов, внереализационных расходов, налога на прибыль и иных обязательных аналогичных платежей. Следовательно, производство сельскохозяйственной продукции, как и другие виды деятельности в ЗАО «Крепинское» требуют внедрения новых технологических процессов и усовершенствований, которые позволили бы снизить себестоимость продукции повысить ее качество, поднять ее конкурентоспособность на рынке и тем самым повысить эффективность производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мещанинова Е.Г.; Чешев А.С., Ткачева О.А. «Эколого-экономический механизм управления земельными ресурсами»// Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005г.
2. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б. «Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование»// Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005г.
3. Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т., Фесенко И.П., Овчинникова Н.Г., Алексеева Л.А. «Использование и оценка земельных ресурсов» »// Ростов-на-Дону, Издательство СКНЦ ВШ, 2005г.

САЙБЕЛЬ Н.Ю., ВИДЯКИНА Н.А.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Сайбель Н.Ю., Кубанский государственный университет, доцент кафедры теоретической экономики, кандидат экономических наук, e-mail: Saybel-Natali@yandex.ru;

Видякина Н.А., Кубанский государственный университет, соискатель кафедры теоретической экономики, 350040 г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что обеспечение населения продуктами питания в достаточном количестве, ассортименте и качестве является одной из важнейших проблем, стоящих перед обществом. К сожалению, в России в ходе трансформации экономической системы обеспечение продовольственной безопасности не относилось к разряду приоритетных задач и только в последнее время ситуация начала меняться. Поэтому некоторые аспекты обеспечения продовольственной безопасности легли в основу национального проекта «Развитие АПК», целью которого является создание условий для роста отечественного производства сельскохозяйственной продукции и системной модернизации отрасли.

Ключевые слова: *национальный проект; АПК России; ресурсное обеспечение; эффективное использование сельскохозяйственного потенциала*

Коды классификатора JEL: Q 16, Q 18

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» является одним из основных условий обеспечения национальной продовольственной безопасности. Как известно, национальный проект «Развитие АПК» включает в себя три направления: ускоренное развитие животноводства; стимулирование развития малых форм хозяйствования; обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе. Подводя итоги реализации национального проекта, нужно отметить главные изменения, которые произош-

ли за 2006–2007 гг. Это, во-первых, преодоление морального упадка на селе; во-вторых, рост деловой активности представителей многоукладной сельской экономики и, в-третьих, повышение инвестиционной привлекательности отрасли [3].

Рассмотрим реализацию национального проекта на примере Краснодарского края. Так, по первому направлению национального проекта «Ускоренное развитие животноводства» за два года реализации проекта привлечены кредиты банков на сумму 13,7 млрд. рублей, в том числе в 2007 году – 9,2 млрд. рублей, что составляет 131% от плана [4]. Всего за период реализации национального проекта за счет средств федерального и краевого бюджетов выплачено субсидий 534,3 млн. рублей, в том числе в 2007 году – 401,1 млн. рублей [4].

За время реализации национального проекта в край завезено более 15 тыс. голов племенного высокопродуктивного скота молочных и мясных пород. За 2007 год в сравнении с аналогичным периодом 2005 года в Краснодарском крае достигнуты следующие показатели: производство мяса в хозяйствах всех категорий увеличилось на 18,6%, молока – на 5,2%.

Таким образом, принятые краем обязательства по реализации направления «Ускоренное развитие животноводства» выполнены в полном объеме.

По направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» за период реализации национального проекта малыми формами хозяйствования привлечено более 22 тысяч кредитов и займов на сумму 5,8 млрд. рублей. В том числе в 2007 году – более 16 тысяч кредитов и займов на сумму 4,2 млрд. рублей, из них:

- крестьянско-фермерские хозяйства получили кредиты и займы на сумму 2386,6 млн. рублей (в 2007 году – 1505,3 млн. рублей);
- личные подсобные хозяйства – 3059,9 млн. рублей (в 2007 году – 2349,4 млн. рублей);
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы (в том числе кредитные) – 449,2 млн. рублей (в 2007 году – 332,5 млн. рублей) [4].

За период реализации национального проекта общий объем выплаченных заемщикам субсидий составил 95,9 млн. рублей, в том числе в 2007 году – 78,8 млн. рублей, из них за счет средств федерального бюджета – 74,8 млн. рублей, краевого бюджета – 4,0 млн. рублей.

За время реализации национального проекта в крае фактически создано 94 сельскохозяйственных потребительских кооператива (в том числе в 2007 г. – 48), из них 36 заготовительных и снабженческо-сбытовых (в 2007 г. – 24), 19 перерабатывающих (в 2007 г. – 10) и 39 кредитных кооперативов (в 2007 г. – 14). Целевой показатель создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов выполнен на 113% [4].

По направлению «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе» улучшены жилищные условия 262 молодым семьям, при этом введено в эксплуатацию 18,1 тысяч кв. метров жилья, в том числе в 2007 г. улучшены жилищные условия 151 молодой семье, введено в эксплуатацию и приобретено 12,5 тысяч кв. метров.

Для выполнения указанных мероприятий за два года реализации проекта освоены средства федерального и краевого бюджетов в размере 105 млн. рублей, из них федеральный бюджет – 45 млн. рублей, краевой – 60 млн. рублей. В том числе в 2007 году освоены средства федерального бюджета в размере 30 млн. рублей, средства краевого бюджета в размере 40 млн. рублей, кроме того, привлечены средства местных бюджетов в сумме 0,7 млн. рублей [4].

Отметим проблемы, мешающие стабильному развитию предприятий АПК Краснодарского края. Во-первых, отсутствие эффективной государственной политики по регулированию цен на энергоносители и материально-технические ресурсы. Во-вторых, высокая ставка НДС на плодоовощные консервы, крахмально-паточную продукцию, кондитерские изделия, кофе, услуги элеваторов по подработке сушке и хранению зерна, переработке давальческого сельхозсырья, что способствует снижению ценовой конкурентоспособности отечественной продукции против аналогичной импортной продукции.

Как известно, начиная с 2008 года, приоритетный национальный проект «Развитие АПК» трансформировался в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы. Согласно Госпрограмме за пять лет предстоит полностью компенсировать спад сельскохозяйственного производства, который произошел в кризисные девятые годы прошлого века. В Госпрограмме четко определены цели и направления работы АПК России. В ее разделах охвачены практически все составляющие, обеспечивающие развитие сельского хозяйства. Это устойчивое развитие сельских территорий; создание общих условий функционирования; развитие приоритетных подотраслей; достижение финансовой устойчивости хозяйств; регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [1].

Сегодня уже можно дать первые оценки того, как реализуется программа, что уже достигнуто и с какими проблемами приходится сталкиваться. В начале хотелось бы напомнить, что отечественное сельское хозяйство прирастает уже десятый год подряд. Все положительные тенденции, заложенные приоритетным национальным проектом «Развитие АПК», сохраняются.

Индекс производства продукции сельского хозяйства в первом квартале текущего года составил 104,5% – это на один процентный пункт выше, чем в прошлом году (103,4%). Продолжается рост в животноводческой отрасли. За первый квартал производство скота и птицы выросло почти на 9%, а молока – более чем на 2% к соответствующему периоду прошлого года [2].

Улучшилось финансирование из федерального бюджета. В настоящее время сельхозтоваропроизводителям перечислены субсидии на государственную поддержку мероприятий Госпрограммы в размере 17

млрд. рублей – это сорок процентов годового лимита. Привлечено около 58 млрд. рублей новых субсидированных кредитов, в том числе 11 млрд. инвестиционных. Отметим, что малые формы агробизнеса привлекли кредитов на сумму почти 16 млрд. руб.

С начала года приобретено 7 тыс. 300 тракторов, полторы тыс. зерноуборочных и 300 кормоуборочных комбайнов. Это заметно больше, чем на ту же дату прошлого года. Согласно прогнозу, что в этом году приобретение тракторов возрастет в 1,4 раза, кормоуборочных комбайнов – почти в 2 раза [2]. Необходимо отметить, что впервые за последние 15 лет ожидается прирост посевных площадей почти на полтора млн. га, в том числе и за счет залежных земель. Достаточно уверенно можно прогнозировать увеличение сбора зерна минимум до 85 млн. тонн, что полностью обеспечивает наши потребности и позволяет закрепиться в числе стран – лидеров по экспорту зерна. Таким образом, старт Госпрограммы можно оценить как успешный.

Как показывают исследования, и в среднесрочной, и в долгосрочной перспективе аграрная политика должна соответствовать тем глобальным тенденциям, которые наметились на мировых агропродовольственных рынках. Дадим краткий анализ этих новых факторов. Только за 2007 год мировой индекс продовольственных цен по данным Всемирной продовольственной организации (ФАО) вырос на 40%. По многим позициям были достигнуты абсолютные исторические рекорды. Так, цены на пшеницу выросли более чем вдвое, они достигали 460 долларов США за тонну. А цена на рис только с начала 2008 года подскочила в 2,5 раза – до 760 долларов США за тонну.

В мировом экономическом лексиконе даже появился новый термин «агфляция», что означает повышение роли аграрной продукции в формировании мировых ценовых пропорций. Согласно большинству прогнозов высокие цены на продовольствие сохранятся и в долгосрочной перспективе. События последнего времени показали, что странам, сделавшим ставку на дешевый импорт, сегодня приходится расплачиваться по очень высокой цене – вплоть до социальных потрясений.

В этих условиях гораздо острее встает вопрос обеспечения стабильности на внутреннем рынке продовольствия, основанного на ускоренном развитии отечественного производства. Россия обладает для этого всеми необходимыми природными ресурсами. В стране сосредоточено 9% мировой продуктивной пашни, 20% запасов пресной воды, 9% производства минеральных удобрений и только 2% мирового населения. Полноценное использование этого потенциала позволит России обеспечить население продовольствием, усилить свои позиции на мировом рынке зерна и в перспективе стать крупным экспортером отдельных видов животноводческой продукции.

Чтобы реализовать намеченное, отечественному сельскому хозяйству предстоит развиваться опережающими темпами в сравнении с общемировыми. По прогнозам экспертов международных организаций в России имеются все условия, чтобы в ближайшие десять лет темпы прироста производства зерна и мяса превышали общемировые в 2,5-3 раза.

Перед лицом новых вызовов мировой экономики необходимо принять ряд дополнительных мер долгосрочного характера.

Первое. Построение современного динамичного инновационного сельского хозяйства невозможно в условиях продолжающейся деградации социальной инфраструктуры села. Необходимо признать, что мероприятия федеральной целевой программы (ФЦП) «Социальное развитие села» и другие аналогичные программы не только недостаточны по своему объему, но и в целом носят нескоординированный, фрагментарный характер. В итоге не обеспечивается комплексное развитие конкретных сельских поселений, а значит и должное качество жизни проживающих там людей. Необходимо трансформировать действующую ФЦП в единую программу комплексного развития сельских территорий, основной идеей которой должно стать создание принципиально новых сельских поселений XXI века.

Второе. Требуется принять целый ряд мер по повышению эффективности землепользования. Прежде всего, речь идет о вовлечении в сельхозоборот значительной части земельных ресурсов, выбывших за период с начала 90-х годов, – а это около 14 млн. га продуктивной пашни. Заметим, что, вернув в производство этот ресурс, получим дополнительно как минимум 20 млн. т. зерновых единиц. Необходимо принять меры по стимулированию сельхозпроизводителей для освоения этих земель [2]. Основная цель реформ 90-х годов состояла в том, чтобы на земле появился хозяин. Однако этого не случилось, так как дороговизна и сложность процедур землеустроительных работ являются основным препятствием для превращения земель в полноценный экономический актив.

Еще один важный вопрос – должна быть существенно повышена роль ассоциаций и союзов сельхозтоваропроизводителей на всех уровнях: на местном, региональном и федеральном.

Третье. Развитие приоритетных отраслей сельского хозяйства. Центральным вопросом – это ускоренное освоение новых технологий. Речь идет не только об обновлении технического парка, но и динамичном наращивании генетического потенциала сельскохозяйственных культур и животных. В этих целях необходимо дополнить Госпрограмму ведомственными программами по развитию семеноводства, племенного дела, а также и мясного скотоводства. Узким местом является отсутствие современной инфраструктуры по первичной переработке мясной продукции.

Четвертое – это вопрос финансовой устойчивости. Учитывая предстоящую настройку налоговой системы, важно сохранить стимулирующий налоговый режим в отрасли. Во-первых, это касается сохранения нулевой ставки по налогу на прибыль. Такие решения принимаются ежегодно. Подобная практика порождает тревожное ожидание и снижает инвестиционную привлекательность сельхозпроизводства. Также необходимо сохранить льготную налоговую ставку НДС в размере не более 10% на продовольственные товары. В противном случае неизбежен скачок цен на продукты питания. Говоря о финансовой устойчивости отрасли, в целом следует признать, что стране необходима такая аграрная политика, которая обеспечивала

бы доходность каждой из подотраслей сельского хозяйства. В соответствии с законом «О развитии сельского хозяйства» необходимо выработать систему постоянного мониторинга экономических условий производства основных видов сельхозпродукции, и методику расчета соответствующих «индикативных цен», которые должны стать настоящим ориентиром для принятия эффективных решений.

Пятое. Говоря о конкретных предложениях по повышению оперативности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, необходимо, прежде всего, затронуть проблему импорта. Внутренний рынок России характеризуется высоким уровнем зависимости от импорта. Таким путем формируется до 40% ресурсов на продовольственном рынке. По мясу она оценивается в 41%, по молоку – в 26%. В 2007 году в Россию импортировано продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на общую сумму 27 млрд. 600 млн. долларов США. Это на 28% больше, чем в предыдущем году. Сегодня тенденция к росту импорта сохраняется, а по мясной продукции – даже усиливается. Например, импорт свинины в I квартале 2008 года вырос на 38%, а сухого молока – в 2 раза. В таких условиях стабильного аграрного и продовольственного рынка быть не может [2]. Большую роль в обеспечении стабильности рынка может сыграть разрабатываемый Закон о торговле, который, по нашему мнению, должен содержать конкретные нормы, обеспечивающие баланс экономических интересов производителей продовольствия, организаций торговли и потребителей.

В 2006 году был принят Закон о розничных рынках, который призван обеспечить непосредственный выход производителя к прилавку через создание сельскохозяйственных кооперативных рынков. Эта система принципиальна, прежде всего, для продукции малого аграрного бизнеса. Однако за 2007 г. было создано лишь 5 таких рынков на всю огромную Россию. Необходимо в 2008 году создать как минимум по одному такому кооперативному рынку или иному подобному торговому объекту в каждом муниципальном районе. Это позволит существенно поддержать созданные в рамках национального проекта две тысячи потребительских сельскохозяйственных кооперативов, которые должны стать полноправными участниками торговой деятельности на районном уровне и обеспечить доступные цены на продовольствие для населения.

Теперь рассмотрим ресурсное обеспечение Госпрограммы. В целом, объем ресурсов на пятилетний период выполнения Госпрограммы составляет 551 млрд. рублей из федерального бюджета. Ежегодный объем поддержки сельского хозяйства из Федерального бюджета за пять лет увеличится в 2 раза. Больше всего средств (54%) будет выделено на достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства. Приведенные данные не должны создавать впечатления, что поддержка сельского хозяйства в России будет осуществляться, как из «рога изобилия».

Во-первых, не следует забывать, что отечественные производители сельхозпродукции зачастую конкурируют на внутреннем рынке с субсидированным импортом, и, прежде всего, из стран ЕС. Анализ показывает, что уровень господдержки в России в сравнении с развитыми странами – один из самых низких. По последним данным Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), которая объединяет 30 развитых стран, производящих две трети товаров и услуг в мире, совокупная поддержка сельхозпроизводителей у них почти вдвое выше, чем в России и составляет 30% против 17% у нас. Отметим, что понятие совокупная поддержка включает в себя поддержку рыночной цены, прямые дотации, компенсации производственных затрат, сумму налоговых и других льгот.

Во-вторых, государству необходимо на этом этапе осуществить политику создания современного сельского хозяйства, особенно учитывая переходный характер нашей экономики. Как показал опыт последних пяти лет, такой подход, стимулирует привлечение в отрасль существенных частных инвестиций и способствует созданию современного конкурентоспособного производства. Это хороший пример партнерства государства и бизнеса. Следует отметить, что по прогнозным оценкам реализация Программы будет содействовать повышению темпов роста и конкурентоспособности отрасли, создаст ряд базовых предпосылок для устойчивого развития сельских территорий. Предполагается, что темпы роста в сельском хозяйстве возрастут до 4% в год, а в животноводстве – до 5 %. Последнее особенно важно, так как это соответствует увеличению спроса на мясном и молочном рынках и направлено на реализацию задачи улучшения качества питания. Предполагается оживление инвестиционного процесса, что позволит, в частности, увеличить темпы обновления основных видов сельскохозяйственной техники.

В заключение отметим, что аграрная отрасль должна стать одним из «двигателей» национальной экономики наряду с топливно-энергетическим комплексом, транспортом, современными наукоемкими и высокотехнологическими отраслями. Напомним, что в России сосредоточено 9% мировой пашни, 20% запасов пресной воды, 8,5% производства минеральных удобрений и только 2% мирового населения. Учитывая растущую роль продовольствия на мировых рынках и роль аграрного сектора в мировой экономике, целесообразно сохранить приоритетный характер развития отрасли и обеспечить эффективное использование этого уникального сельскохозяйственного потенциала России. Тогда это позволит резко увеличить уровень продовольственной безопасности России по важнейшим сельскохозяйственным продуктам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев А. О проекте Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.» // URL: <http://mcx.ru>.
2. Гордеев А. О ходе и перспективах реализации Госпрограммы как основы обеспечения продовольственной стабильности и безопасности страны // URL: <http://mcx.ru>.
3. Мониторинг работы основных отраслей АПК Краснодарского края // URL: <http://admkrain.kuban.ru>.
4. Основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // URL: <http://mcx.ru>.

ЭКОЛОГО-МЕЛИОРАТИВНЫЕ ОСНОВЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ НА МЕЛИОРИРУЕМЫХ ЗЕМЛЯХ

Чешев А.С., Ростовский государственный строительный университет, доктор экономических наук, профессор, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162;

Лукьянченко Е.П., Новочеркасская государственная мелиоративная академия, кандидат экономических наук, доцент кафедры землеустройства, 346409, Ростовская обл., г. Новочеркасск, ул.Пушкинская, 111

Приводится создание благоприятных условий на мелиоративных агроландшафтах, осуществляющих свою деятельность по организации использования и улучшению мелиорированных земель..

Ключевые слова: мелиорация; орошение; засоление; почвенный покров

Коды классификатора JEL: Q 15, Q 57

Создание благоприятных эколого-экономических условий на мелиоративных ландшафтах является важной и приоритетной обязанностью всех хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность по организации использования и улучшения мелиорированных земель, поскольку строительство и эксплуатация мелиоративных систем (оросительных или осушительных) повышает интенсивность использования земель и изменяет характер природной среды (почвенного покрова, воды и воздуха). В результате этих действий экологическая ситуация на прилегающих мелиоративных территориях обретает новые качественные изменения.

В этой связи при проектировании мелиоративной системы для конкретной территории анализируют сложившуюся и перспективную ситуацию по следующим аспектам:

- каково состояние природных ресурсов на исследуемой территории предполагаемой для мелиоративного обустройства;
- какие источники загрязнения действуют, и какие могут появиться в процессе эксплуатации мелиоративной системы;
- состав загрязняющих веществ и интенсивность их сбросов и выбросов;
- в каком направлении будут происходить изменения в природной среде, какова их интенсивность;
- каково влияние проектируемых мероприятий на состояние почвенного покрова и на загрязнение мелиорированных земель в целом;
- каково влияние проектируемых мероприятий на состояние водных источников и качество воды;
- каково влияние проектируемых мероприятий на загрязнение воздушной атмосферы;
- каково влияние мелиоративного объекта на состояние природных процессов на прилегающих к этим объектам территориях, т.е. на какое расстояние от объекта распространяется его влияние;
- прогноз последствий влияния мелиоративного объекта на перспективу с учетом их эколого-экономической оценки.

На отрицательный характер косвенного воздействия на процессы, происходящие в природной среде, оказывают влияние множество факторов, к которым, прежде всего можно отнести следующие:

- затраты на поддержание уровня воды в водотоках;
- объем запасов поверхностных и подземных вод в конкретном регионе;
- уровни залегания грунтовых вод на мелиоративных и прилегающих территориях;
- объем и характер испаряемости с водной поверхности, и их почвы;
- происходящие изменения в почвообразовательном процессе;
- температурный режим на мелиоративных объектах и прилегающих землях.

Так понижение уровня грунтовых вод на мелиоративных системах и перераспределение объемов воды происходит, как правило, при проведении осушительных работ на болотах и заболоченных землях. В этой связи изменяется уровневый режим грунтовых вод и режим поверхностного стока.

В процессе проектирования мелиоративных систем, как правило осуществляется размещение оросительных сетей, гидротехнических сооружений и других водохозяйственных объектов, производится серия инженерных расчетов по объемам и пространственному расположению этих объектов, а также обоснование предусмотренных организационных, экономических, экологических, инженерно-технологических, агротехнических, агролесомелиоративных и других мероприятий.

При проведении обоснования проектных решений установлено, что как положительное, так и отрицательное воздействие мелиоративных и водохозяйственных объектов отражается в технико-экономических показателях, к которым, прежде всего можно отнести:

- размеры капитальных вложений (или инвестиций) в мелиорацию земель и природоохранные мероприятия;
- срок окупаемых капитальных вложений;
- размер ежегодных издержек производства (уменьшение или увеличение);
- величина чистого дохода (его увеличение или снижение).

В этой связи, при обосновании размеров и размещения мелиоративных и водохозяйственных объектов, на конкретной территории ставится задача не только получить наибольшее количество продукции

при наименьших затратах, но и выявить возможные отрицательные воздействия на состояние окружающей природной среды, и предусмотреть комплекс средозащитных мероприятий либо по ликвидации этого процесса, либо к снижению их проявления до минимума.

Инженерно-мелиоративный аспект позволяет осуществить рациональное и эффективное размещение мелиоративных и водохозяйственных объектов, осуществлять планировочные и культуртехнические, а при необходимости и рекультивационные работы, правильно размещать каналы и другие гидротехнические сооружения.

Учет территориально-пространственного аспекта обеспечивает интегральную оценку антропогенного воздействия мелиоративных и водохозяйственных преобразований, а также естественных процессов в природе на качественное состояние окружающей природной среды. И в этом процессе выделяется главная цель – организация рационального и эффективного использования мелиорированных земель, сохранение плодородия почв, повышение роли пространственных условий в улучшении мелиоративных агроландшафтов.

Экологические аспекты проявляются в создании условий направленных на поддержание эффективно-го экологического равновесия на прилегающих мелиоративных территориях. При этом предусматривается и внедряется комплекс природоохранных мероприятий, обеспечивающих охрану земельных и водных ресурсов и производство качественной сельскохозяйственной продукции.

Комплекс гидрометеорологических аспектов обеспечивает при проведении осушительных и оросительных мероприятий поддержание температурного режима в окружающей воздушной атмосфере и почвах. Кроме того, эти действия оказывают регулирующее воздействие на сохранение эффективной увлажненности в окружающей среде.

Гидромелиоративный аспект позволяет создать условия на внедрение эффективных осушительных и оросительных мелиораций. При этом обеспечивает организация рационального использования земельных, водных и других природных ресурсов. Организационно-хозяйственные мероприятия при осуществлении осушительных и оросительных работ предполагают, как правило, внедрение высоких мелиоративных, агротехнических высоких технологий в процессе ведения научно обоснованного мелиоративного земледелия.

Социальный аспект в изменении окружающей природной среды под влиянием мелиоративных и водохозяйственных действий проявляется в улучшении условий труда, повышении заинтересованности работников в результатах своей трудовой деятельности, создании условий для свободного предпринимательства и принятия самостоятельных решений, обеспечивающих создание экологической безопасности на прилегающих агроландшафтах.

Экономические аспекты, оказывающие воздействие на качественное состояние окружающей природной среды, в комплексной системе мелиоративных и водохозяйственных объектов проявляются в разнообразной деятельности, направленной, прежде всего на:

- создание условий для инвестиционной привлекательности объектов осушительной и оросительной мелиорации;
- разработку эффективной системы финансирования объектов осушения и орошения земель;
- обоснование комплексной системы природоохранных мероприятий, обеспечивающих положительное воздействие на качественное состояние окружающей среды;
- повышение материальной заинтересованности при проведении осушительных и оросительных мелиораций, а также осуществление природоохранной деятельности;
- всесторонний анализ и учет сложившихся производственных отношений и развития производительных сил в мелиоративной и водохозяйственной отрасли;
- рациональное использование водных и земельных ресурсов с учетом введения платного земле- и водопользования;
- организацию эффективного использования капитальных вложений на развитие мелиоративных и водохозяйственных систем и высокую их отдачу и окупаемость.

Безусловно, все перечисленные аспекты, оказывающие влияние на изменение окружающей природной среды под воздействием мелиоративных и водохозяйственных объектов, действуют не сами по себе, они образуют единую комплексную процессную систему, направленную на эффективное преобразование и охрану окружающей природной среды.

В мелиоративной и водохозяйственной отрасли главными объектами охраны выступают вода, земля с ее почвенным покровом и воздушная среда. В этом процессе выделяются водные ресурсы: изучаются их запасы, качество воды, в постоянном режиме отслеживается уровеньный характер всех водных источников (рек, озер, водохранилищ), ведется учет строчных вод и забора воды для орошения и водоснабжения и обеспечения рыбохозяйственных нужд. Важнейшим объектом в мелиорации является земля с ее почвенным покровом. Земля в этих процессах требует охраны и защиты от различного рода негативных воздействий:

- хозяйственной деятельности на мелиоративной территории;
- водной и ветровой эрозии почв;
- загрязнение и засорение земель химическими элементами и отходами производства;
- диотнение почв, заломность, солонцеватость, переувлажненность и другие отрицательные явления.

В системе мелиорации земель осуществляются мероприятия по защите воздуха от различных загрязнений охраны рыбных запасов, растительного и животного мира и других объектов, расположенных на мелиоративных территориях.

Следовательно, комплексный подход обоснования мелиоративной и водохозяйственной деятельности на мелиоративных ландшафтах в сочетании с методами борьбы с негативными процессами и организацией рационального природопользования создает благоприятную и надежную основу для формирования устойчивого развития, производства и экономики на мелиорированных землях и в региональном аспекте в целом.

Поставленные проблемы охраны окружающей среды в системе мелиорации земель и водохозяйственной деятельности требуют пристального внимания, изучения и практического осуществления в условиях современной производственной деятельности.

Преобразующееся влияние на изменение окружающей природной среды можно проследить на примере осушительных и оросительных мелиораций, которое оказывают коренное воздействие на эти процессы.

Осушение заболоченных и переувлажненных земель значительно снижает уровень грунтовых вод, увлажненность почвенного покрова, изменяет температурный режим на этих территориях. Эти действия оказывают существенное влияние на биологическую продуктивность, сформированных растительных сообществ. После осушения заболоченных участков, гидрофильная растительность, не приспособленная к автоморфным почвам, отмирает и вместо нее появляется ксерофильная растительность, которая постепенно покрывает осушенные участки. В результате трансформации растительного покрова резко снижается биологическая продуктивность естественных кормовых угодий. Поэтому на осушенных землях осуществляется замена естественной растительности культурными травосмесями, что значительно повышает их продуктивность, а с использованием высоких агротехнологий довести ее до 80-100 ц/га сена в стегных. Таким образом, в результате осушительной мелиорации происходят коренные изменения в природной среде, изменяется ландшафт, почвенный покров, растительный состав, температурный режим и другие факторы окружающей природной среды.

В засушливых и полузасушливых районах Северного Кавказа и Поволжья засухи весьма частые явления, которые повторяются 4-5 раз за десятилетия. Эти явления оказывают отрицательное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур (она в 2-3 раза ниже по сравнению с благоприятными условиями). Орошение земель в этих условиях оказывает существенное влияние на формирование устойчивых урожаев всех сельскохозяйственных культур. Практические результаты мелиорации земель указывают на большое влияние орошения, на плодородие почв. Использование речной воды для поливных целей обеспечивает повышение общей щелочности, формирование доступных форм калия и хорошую растворимость фосфатов, которые в свою очередь активно влияют на химические и микробиологические свойства почвы.

Вместе с тем, орошение в ряде случаев оказывает негативное воздействие на почву и окружающую среду, что приводит к нежелательным последствиям в почве. Негативное влияние орошения на окружающую природную среду проявляется главным образом в следующем:

- осуществляется подъем грунтовых вод, вследствие чего происходит заболачивание территории и засоление почв;
- происходит разрушение структуры почвенного покрова, вследствие чего уменьшается содержание гумуса, гипса и карбонатов;
- вызывается осолодцевание почвы;
- изменяется состав обменных катионов и увеличение содержания обменного кальция;
- проявляется ирригационная эрозия, вследствие чего происходит размыв и смыл почвы;
- происходит изменение pH, увеличение концентрации соды, а также токсичных газообразований, оказывающих угнетающее влияние на развитие растений;
- происходит сметообразование, уплотнение, окаменение почвы, вследствие чего ухудшаются водно-физические свойства почвенного покрова;
- ухудшаются физические свойства почвы вследствие насыщения почв натрием и образуются солонцевание почвы, которые склонны к заплыванию и становятся непроницаемыми для воды и воздуха. При большом содержании солей такие почвы оказывают токсичное воздействие на растения.
- происходит засоление почв, вследствие использования для полива высокоминерализованности воды.

В современной мелиоративной практике эти процессы достаточно хорошо изучены и установлено, что наибольшее проявление негативных воздействий на почвенный покров и окружающую природную среду происходит за счет:

- от типа почв, геоморфологических и гидрогеологических условий и других природных факторов;
- от норм и режима полива, а также используемой техники;
- непользования агротехнических, агролесомелиоративных и гидротехнических мероприятий;
- состояния коллекторно-дренажной сети;
- от своевременного применения придорожных мер.

Кроме того, при орошении земель происходит их вторичное засоление и заболачивание и в зависимости от степени проявления этих процессов не только снижается урожайность сельскохозяйственных культур, но и приводит к полному исключению этих земель из сельскохозяйственного оборота. Это вызывается еще и тем, что при поливе используется минерализованная вода без применения химических мелиорантов.

Над мелиорированными землями происходит загрязнение воздуха, что является следствием проведения мелиоративных работ, которое проявляется в следующем:

- в результате понижения грунтовых вод верхние слои почвенного покрова нарушаются, вызывают пылеобразование и запыление воздуха;
- уничтожение лесной и лесостепной растительности, вследствие чего ухудшается микроклимат на мелиоративных пространствах, увеличивается возможность возникновения пожаров;
- использование стоков, животноводческих комплексов для орошения земель;
- использование химических препаратов для увеличения урожайности сельскохозяйственных культур на мелиорированных землях, вследствие чего происходит загрязнение воздуха химическими веществами;
- загрязнение воздушной среды продуктами сгорания растительных остатков, а также от техники и механизмов при проведении сельскохозяйственных работ;
- загрязнение воздуха вблизи силосохранения, мест хранения навозной жижи, вблизи орошаемых полей и т.д.

Для охраны воздушной среды от загрязнения следует использовать комплекс организационно-хозяйственных, агротехнических, агролесомелиоративных и гидротехнических мероприятий, которые действуют в эксплуатационный период мелиоративной системы.

Таким образом, при проведении осушительных и оросительных мелиораций, охрана земель и других природных ресурсов окружающей среды должна обеспечиваться прежде всего рациональным устройством мелиорируемой территории, введением научно обоснованных севооборотов при соблюдении эффективных технологических процессов, при выращивании сельскохозяйственных культур на орошаемых землях, внедрении комплексной системы защиты почв от водной и ветровой эрозии почв, защиты растений от вредителей и болезней, устройством дренажно-коллекторной системы, разработкой рациональной организации орошения и использования оросительной воды, рациональным водопользованием и землепользованием, размещением защитных лесных насаждений, устройством гидротехнических сооружений на мелиоративных объектах, использованием передовых инженерных способов и методов в сочетании с применением химических мелиорантов.

Наряду с охраной окружающей среды в области мелиорации земель и водохозяйственной деятельности создаются благоприятные социальные условия для повышения комфортности проживания в сельской местности и укрепления здоровья сельского населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анохин А. М., Мордвинцев М. М., Шкура В. Н. Основы мелиораций вод и водных объектов (курс лекций). Новочеркасск: изд. НГМА, 2001. 290 с.
2. Вальков В. Ф., Попов А. А., Садименко П. А. Мелиорация и охрана плодородия почв. Ростов н/Д: Кн. Изд-во, 1986. 64 с. (Наука – сельскому хозяйству)
3. Чешев А. С., Сухомлинова Н. Б., Трунов И. Т., Фесенко И. П., Овчинникова Н. Г., Алексеева Л. А. Использование и оценка земельных ресурсов: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007. 262 с.: ил.
4. Щедрин В. Н. Орошение сегодня: проблемы и перспективы. М.: ФГНУ ЦНТИ «Мелиоводинформ», 2004. 255 с.

ЯКОВЛЕВА Е. А.

МОДЕЛИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДОВ В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яковлева Е. А., Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, факультет экономики и менеджмента, доцент кафедры «Финансы и денежное обращение», к. э. н.,
e-mail: helen812@pochta.ru

Определены основные подходы к использованию метода дисконтированных дивидендов при оценке и управлении инвестиционным процессом на предприятии

Ключевые слова: рыночная стоимость; стоимостной подход; модель; предприятие; экономическая добавленная стоимость; рыночная добавленная стоимость; дисконтирование; срок; денежный поток; дивиденды; мультипликаторы

Коды классификатора JEL: G 12, G 32

В традиционном бухгалтерском учете общепринятые показатели финансово-хозяйственной деятельности, характеризующие финансовое состояние предприятий, в большей степени соответствуют интересам держателей долговых обязательств, и значительно меньше внимания уделяют интересам собственников-акционеров, которые нацелены на рост и процветание компании. Коэффициентный анализ удовлетворяет

требованиям банков и финансовых институтов, решающих о кредитоспособности предприятия и почти не затрагивает вопросы, связанные с увеличением акционерной стоимости, поскольку связан исключительно с угрозой банкротства и ликвидации юридического лица и призван защитить в этом случае интересы кредитора. Акционеры в этой процедуре находятся в конце очереди.

Для акционеров функционирование компании определяется тем, что происходит с их акциями. Для измерения эффективности управления акционерным капиталом используется целый набор показателей, как правило, рассчитанных на одну акцию. Такие измерители как воздух необходимы для принятия инвестиционных решений акционерами. Последние должны в режиме реального времени видеть, что происходит с акциями и иметь возможность оперативно отреагировать на события рынка ценных бумаг компании. Зачем это нужно компании? Казалось бы, если акционеры в любой момент могут избавиться от акций, передать их в другие руки, менеджмент это не должно беспокоить, ведь собственный капитал уже сформирован и предприятие обладает достаточными источниками финансирования. Сами по себе колебания цен на акции не влияют на физическую величину собственного капитала организации.

Мультипликатор «цена/дивиденды» (Price/Dividends — P/DIV) используется для так называемых «дивидендных» акций. Как правило, это акции крупных стабильных компаний, регулярно выплачивающих дивиденды. «Дивидендные» акции по-английски называют value stocks, в противоположность акциям быстрорастущих компаний (growth stocks).

Основная критика показателя P/DIV сводится к тому, что доходы инвестора в акции формируются не только за счет дивидендных выплат, но и благодаря росту их курсовой стоимости. Чем выше текущие дивиденды, тем меньше средств остается для финансирования инвестиционных проектов и тем медленнее будут расти прибыль и дивиденды в будущем и наоборот. То есть высокие дивиденды текущего года не обязательно должны означать более высокую оценку акций. В среднем на длительном временном интервале зрелая компания выплачивает в виде дивидендов определенный (более или менее фиксированный) процент чистой прибыли. Усредненные дивидендные выплаты можно взять за основу для расчета стоимости компании. Именно поэтому использование показателя P/DIV представляется наиболее корректным для компаний, у которых бизнес стабилен и дивидендные выплаты стабилизировались.

Отношение «Цена-Дивиденды» P/DIV (Price to Dividends) используется для того, чтобы показать зависимость цены на акцию от дивидендной политики компании. Одна из традиционных моделей рыночного ценообразования – DDM (Dividend Discount Model), модель дисконтирования дивидендов.

Модели дисконтирования дивидендов нашли широкое применение в прогнозировании доходов компании и определении обоснованной цены на акции. Эти модели могут быть преобразованы также в модели роста доходов.

Рассмотрим решение проблемы эффективного распределения результатов экономической деятельности предприятия. Как показано, для оценки РС предприятия неважно, выплачивается ли чистая прибыль в виде дивидендов или рефинансируется в новые инвестиционные проекты при условии, что инвестиции генерируют требуемую акционерами доходность r .

Доказательство этого положения основано на применении модели дисконтирования дивидендов (DDM, которая характеризует РС с позиции интересов собственников) и ее взаимосвязи с показателями фондовых мультипликаторов (цены/прибыль) и (цены/дивиденды), которые применяются в определении цены на акции.

$$\left. \begin{aligned} \frac{P}{E_1} &= \frac{(1-b)}{(r-g)} = (1-b) * \frac{P}{Div_1} \\ \frac{1}{(r-g)} &= \frac{P}{Div_1} \end{aligned} \right\} \Rightarrow \frac{P}{E_1} : \frac{P}{Div_1} = (1-b), \quad (1)$$

где r – требуемая акционерами доходность; b – доля реинвестированной прибыли; g – темп роста прибыли; E_1 – прибыль предприятия; P – цена акции.

Таким образом, из результатов выражения формулы 4, следует, что если каждый год половина чистой прибыли выплачивается в виде дивидендов, то мультипликатор $\frac{P}{E}$ будет в два раза ниже, чем $\frac{P}{Div}$.

Рассмотрим случай более сложный, когда ожидается, что первые n лет предприятие находится в фазе быстрого роста и темпы роста прибыли составят g_0 , а размер дивидендов Div_0 будет относительно невысоок, так как прибыль будет направляться на финансирование роста. Далее темпы роста будут замедляться до $g_n < g_0$, а дивиденды увеличатся до $Div_n > Div_0$. Используя модель постоянного роста (формулу Гордона) и мультипликатор $\frac{P}{Div}$, можно выразить цену акций, которая примет следующий вид:

$$P_0 = Div_0(1-g_0) * \left(1 - \frac{(1+g_0)^n}{(1+r)^n} + \frac{Div}{(1+g_n) * (1+r)^n}\right), \quad \text{и далее} \quad (2)$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Пусть } g = \frac{(E_t - E_{t-1})}{E_t}, \text{ где } E_{t-1} = BV_{t-1} * ROE_{t-1}, E_t = (BV_{t-1} + RE_{t-1}) * ROE \\
 & \quad \downarrow \\
 & g = \frac{RE_{t-1}}{E_t} * ROE, \text{ если } ROE = \text{const}, \quad g = ROE * b \\
 & \text{при } b = g/ROE \Rightarrow \frac{P}{E} = \frac{1}{ROE} * \frac{ROE - g}{r - g}
 \end{aligned} \tag{3}$$

Таким образом, если доходность собственного капитала равна требуемой инвесторами доходности ($ROE = r$), то мультипликатор $\frac{P}{E}$ равен величине, обратной норме дисконта $\frac{P}{E} = \frac{1}{ROE} = \frac{1}{r}$. Очевидно, что в этом случае темпы роста прибыли g не влияют на величину $\frac{P}{E}$. Иными словами, получено доказательство, что для РС неважно, выплачивается ли прибыль в виде дивидендов или вкладывается в инвестиционные проекты, если только инвестиции генерируют требуемую акционерами доходность r . В диссертации это положение доказывается также на основе модели EVO.

Продолжая анализ полученных результатов, можно показать, что если $ROE > r$, то $\frac{1}{ROE} * \frac{ROE - g}{r - g} > \frac{1}{r}$, т.е. мультипликатор $\frac{P}{E}$ у такого предприятия выше и в этом случае прибыль выгодно реинвестировать. Т.е. чем выше доля реинвестированной прибыли b , тем выше темпы роста прибыли g , а чем выше g , тем выше значение $\frac{P}{E}$ при прочих равных условиях. И, наоборот, при $ROE < r$, выгоднее выплачивать дивиденды, так как в противном случае прибыль направляется на низкодоходные проекты. Так же важно отметить, что в долгосрочной перспективе для большинства предприятий величина r приблизительно равна ROE , что обеспечивается колебанием курса акций: когда $ROE > r$ акции возрастают в цене, а при $ROE < r$ падают.

Для расчета финансовых мультипликаторов можно использовать выручку и любую из маржинальных прибылей, но самыми распространенными являются мультипликаторы на основе выручки, EBITDA и чистой прибыли.

Мультипликатор P/S имеет следующие преимущества: 1) он применим для оценки компаний с отрицательной операционной маржой; 2) он в меньшей степени, чем другие мультипликаторы доходности, подвержен краткосрочной волатильности; 3) он меньше зависит от специфики применявшегося стандарта бухучета; 4) информация по выручке, необходимая для его расчета, относительно легкодоступна. Основным недостатком P/S считается то, что он совершенно не учитывает разницу в доходности продаж между оцениваемой компанией и группой аналогов.

Показатель EBITDA отражает прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации, поэтому его величина используется для оценки способности компании обслуживать свои долги; соответственно, показатель EV/EBITDA может применяться, когда нужно оценить максимальный размер привлекаемого долгового финансирования. Мультипликатор EV/EBITDA хорош для оценки компаний с разной величиной долга, так как нивелирует различия в доходности, связанные с разной процентной нагрузкой. Он также применяется для оценки компаний с неэффективными капиталовложениями, поскольку дает возможность оценить, каким будет финансовое положение компании, если она одновременно сократит инвестиции и откажется от кредитного финансирования. Теоретически существует такой показатель, как нормализованный, т.е. очищенный от случайных расходов и доходов EBITDA (normalized EBITDA), но он редко используется для расчетов соответствующего мультипликатора по причине трудностей, связанных с получением информации, необходимой для нормализации. Поэтому вместо него часто используется показатель «цена/прибыль от реализации» (P/Sales margin) или «стоимость бизнеса/прибыль от реализации» (EV/Sales margin).

Различные показатели, базирующиеся на операционной марже (в общем виде это мультипликатор EV/Operating margin, который, в зависимости от особенностей расчетов, может принимать соответствующий вид), используются в основном для сравнения компаний с различными уровнями задолженности и, соответственно, процентными выплатами.

Мультипликатор P/E не определен чаще, чем другие показатели, поскольку при подборе аналогов сложно произвести отсеивание компаний с аномально высокими значениями этого показателя, вызванными низкой чистой прибылью. Прибыль и, соответственно, мультипликатор P/E более подвержены случайным колебаниям, чем другие финансовые показатели (и мультипликаторы) компании, и более зависимы от единовременных расходов и доходов. Наконец, P/E не учитывает различий между компаниями с высокой и

низкой долями долга в структуре капитала. Все эти факторы делают Р/Е весьма «проблемным» мультипликатором. Главное его достоинство — это очень большая популярность у аналитиков.

Все мультипликаторы, базирующиеся на показателях отчета о прибыли и убытках, игнорируют тот факт, что для инвестора важны денежные потоки компании, а не «бумажная» прибыль.

Мультипликатор «цена/денежная прибыль» ($P/\text{cash earnings} — P/CE$) устраняет одно из главных «искажений» Р/Е, вызванных влиянием методов учета амортизации на расчет прибыли.

Мультипликатор «цена/чистый денежный поток от операционной деятельности» ($P/\text{Free operating cash flow} — P/FOCF$ или $P/OpFCF$) интересен тем, что помимо корректировки на амортизацию в нем учитываются потребности в финансировании оборотного капитала и эффективность управления им в различных компаниях.

Мультипликатор «цена/чистый денежный поток» ($\text{Price/Free cash flow} — P/FCF$) учитывает также потребность в капиталовложениях и денежные потоки от финансирования. Если поправка на инвестиции позволяет провести корректное сравнение компаний с разными инвестиционными потребностями, то поправка на денежные потоки от привлечения финансирования, напротив, может существенно затруднить сравнение похожих компаний, если некоторые из них привлекали инвестиции в большом масштабе.

Мультипликатор «цена/чистый денежный поток компании» ($\text{Price/Free cash flow to the firm} — P/FCF$) рассчитывается исходя из предположения, что 100% финансирования компании осуществляется за счет акционерного капитала, т.е. без учета влияния заимствований на денежные потоки. Тем самым нивелируется разница в оценке, возникающая из-за различий в структуре капитала сравниваемых компаний.

Мультипликатор «цена/чистый денежный поток акционеров» ($P/\text{Free cash flow to equity} — P/FCFE$), напротив, отражает доходность, на которую могут претендовать акционеры при использовании долгового финансирования для повышения своей доходности.

Мультипликатор «цена/дивиденды», или дивидендная доходность ($\text{Price/Dividends} — P/DIV$), наиболее часто используется для зрелых компаний, стабильно выплачивающих дивиденды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. 2-е изд., исправл. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Крушвиц Л., Шефер Д., Шваке М. Финансирование и инвестиции Издательство: Питер, 2001. 334 с.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т. Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп_Бизнес. 2002. 565 с.
4. Маршал В. Мейер Оценка эффективности бизнеса. Москва. Вершина, 2004. .
5. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент (в двух томах). Economics, Organization and Management. Издательство Экономическая Школа. 2005. 890с.
6. Модильяни ф., Миллер. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. Пер. с англ. М.: Дело , 2001.
7. Оценка бизнеса: Учебное пособие/ Под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. М.: Финансы и статистика, 2002.
8. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. 3-е изд./ Пер. с англ. под ред. Е. Н. Бондаревской. СПб.: Питер, 2006. 608 с: ил. (Серия «Классика МВА»).
9. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости // <http://d-stepanov.narod.ru/publications>
10. Черемушкин С. Магия финансовой метрики, http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics.shtml

МИСАКОВ В.С., АДЖИЕВА А.Ю.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Мисаков В.С., ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия», д.э.н., профессор, 360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А;

Аджиева А.Ю., ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», к.э.н., доцент кафедры денежного обращения и кредита, 350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13

В статье рассмотрены особенности трансформационных процессов в аграрном секторе. Проанализированы основные направления роста адаптационных возможностей сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: *трансформация; сельское хозяйство; адаптация; факторы*

Коды классификатора JEL: Q 16, Q 18

Современный кризис отечественного сельского хозяйства, очевидные признаки которого выражаются как в спаде физических объемов производства продукции, так и в неудовлетворительном финансовом состоянии подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий, обусловлен действием многих

факторов. В историческом плане их можно объединить в две группы. Первая – факторы производственной и социально-экономической наследственности, порожденные еще планово-административной системой хозяйствования; вторая – факторы недостаточно продуманного реформирования.

В течение двадцати лет, предшествовавших реформе 1990-х гг., государство вкладывало в сельское хозяйство огромные средства. Экономический механизм в аграрной и агропродовольственной сферах контролировался государством. Государственная инвестиционная, ценовая и кредитная политика обеспечивала условия экономического выживания любому сельскохозяйственному предприятию. Совокупность финансово-ценовых рычагов позволяла осуществлять межрегиональную и межхозяйственную перекачку финансовых ресурсов в целях выравнивания доходов и обеспечения равных возможностей для расширенного воспроизводства. Экономика сельхозпредприятий, располагавших сравнительно худшими природными условиями хозяйствования, держалась фактически с помощью государства. Такая политика имела в себе рациональное зерно, обеспечивая социально-демографический аспект поддержки села (этим, кстати, занимались и продолжают заниматься все развитые страны; различие только в методах). Но в экономическом плане эта политика, которую можно назвать чрезмерным государственным протекционизмом, породила так называемое хозяйственное иждивенчество, о чем много писалось в научной литературе 80-х годов. В целом экономика сельского хозяйства становилась все более затратной: увеличивавшиеся объемы потребляемых отраслью ресурсов не давали должной отдачи. Возрастал импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия [1].

Надвигавшийся аграрный кризис был очевиден, и требовались соответствующие реформенные преобразования. Идея реформы достаточно легко просматривалась: нужно было постепенно переориентировать концепцию господдержки аграрного сектора – от уравнилельной к дифференцированной, обеспечивая поэтапное ужесточение условий хозяйствования и перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных хозяйствующих субъектов. Отсюда вытекало и обязательное участие государства в реформе, и требование продолжительности переходного периода (включая этапность). К сожалению, надвигавшийся аграрный кризис совпал с государственно-политическим кризисом, и вместо ожидаемых всем обществом эволюционных преобразований произошла коренная ломка всей государственной системы, которая не могла не отразиться самым отрицательным образом на отечественном сельском хозяйстве [5].

Руководство страны выбрало в качестве идейной основы перехода экономики к рынку одно из направлений западной экономической мысли – либерализм, основные концептуальные позиции которого сводятся к следующему:

- минимальное участие государства в регулировании экономической деятельности и упразднение централизованного планирования;
- приоритет частной собственности на средства производства;
- либерализация цен;
- сведение основной функции государства в экономическом регулировании к стабилизации денежной системы;
- понимание рынка как главного регулятора частных децентрализованных инициатив (макроэкономического регулятора) [6].

Стратегическая ошибка при выборе модели реформирования стала очевидной очень скоро, поскольку появились явные признаки экономической катастрофы, причем не на уровне отдельной отрасли, а в национальном масштабе [2].

Для сельскохозяйственных предприятий отказ государства от ценового регулирования имел самые негативные последствия, поскольку был разрушен сложный механизм территориальной дифференциации закупочных цен и устранения межотраслевых диспропорций в сферах «сельское хозяйство — отрасли, производящие средства производства для сельского хозяйства» и «сельское хозяйство - перерабатывающие отрасли». В результате у значительной части сельхозпредприятий, расположенных в сравнительно неблагоприятных природных условиях, затраты перестали покрываться ценами. Низкий уровень цен стимулировался импортной политикой правительства: в страну хлынул мощный поток дешевых продовольственных товаров, дешевизна которых была обусловлена, во-первых, субсидированием экспортируемой продукции странами-экспортерами; во-вторых, поддержанием завышенного курса рубля относительно доллара США и других валют. Низкий уровень цен на продовольствие в условиях обнищания основной массы населения играл позитивную социальную роль, но для отечественных сельхозтоваропроизводителей его влияние было разрушительным. Вторым следствием фактического упразднения государственного ценового регулирования стала инфляция, даже гиперинфляция. Инфляция сама по себе как макроэкономический фактор представляет для любой отрасли серьезные трудности, поскольку растет стоимость кредитных услуг, затрудняются инвестиционные процессы, возрастают требования к собственным источникам финансирования потребностей в оборотных средствах и т.д. Для российских сельхозтоваропроизводителей инфляция имела наиболее тяжелые последствия в силу так называемого ценового диспаритета – опережающего роста цен на средства производства по сравнению с ценами на собственную продукцию. Так, по данным ценового мониторинга, осуществляемым Минсельхозпродом, с 1990 по 2007 год цены на средства производства выросли (с учетом деноминации) в 60 раз, а на продукцию сельского хозяйства – в 10 раз, то есть имело место более чем шестикратное отставание роста аграрных цен от промышленных. Если к этому добавить дороговизну и недоступность банковских кредитов, а также резкое сокращение господдержки, становится ясным, что сельскохозяйственные товаропроизводители были поставлены на грань экономического выживания.

Особый «вклад» в развитие аграрного кризиса внесла поспешная реорганизация колхозов и совхозов. Разумеется, практика показывает, что во всех регионах имеются сельхозпредприятия, сумевшие приспособиться к новым условиям.

собраться и экономически выжить в новых условиях хозяйствования, используя при этом личностные и профессиональные качества руководителей, а также возможности, предоставляемые стартовыми условиями, местоположением, внутрихозяйственным реформированием, диверсификацией производства, агропромышленной интеграцией и др. [4].

Рассматривая вопросы адаптации сельскохозяйственных предприятий к жестким условиям новой экономической среды необходимо отметить, что подавляющее число более-менее успешных случаев связано с умелым менеджментом, позволившим сохранить и грамотно использовать производственный потенциал, накопленный еще в советский период. Гораздо меньше примеров, когда разваленные в ходе реформ хозяйства снова восстанавливались и начинали успешно работать; такие случаи обычно связаны с организационным или инвестиционным внешним воздействием, либо и с тем, и другим; разумеется, внешнее воздействие не исключает использование имеющихся внутренних возможностей самого сельхозпредприятия [1, 5].

Рассматривая вопросы экономической адаптации сельхозпредприятий к специфическим условиям российского рынка необходимо отметить следующие обстоятельства. Во-первых, совокупность предприятий с точки зрения их финансово-экономического состояния не однородна: положение одних можно оценить как вполне благополучное в том смысле, что они финансово платежеспособны и в состоянии осуществлять расширенное воспроизводство; другие фактически утратили производственный и кадровый потенциал и близки к полному прекращению производственной деятельности, которая приносит только убытки. Между двумя этими полюсами можно выделить и другие группы. Совершенно очевидно, расположение предприятия в той или иной группе характеризует не только его адаптационную способность в прошлом, но и состав задач на будущее. К примеру, одному хозяйству для финансового оздоровления может быть достаточно комплекса организационных мер: реорганизации (разделения, выделения и т.д.) или же реструктурирования производства (изменения специализации, передачи части производственных объектов в аренду, изменения системы управления, организации и оплаты труда и т.п.). Другому хозяйству организационных мер не достаточно, и без инвестиций в основную и оборотный капитал положительного сдвига не будет.

Во-вторых, экономическая среда, в которой приходится вести сельскохозяйственное производство, продолжает оставаться в целом не очень благоприятной для сельхозтоваропроизводителей, хотя государство и предпринимает определенные меры для улучшения ситуации. Постепенно начинает разворачиваться система интервенционных государственных операций на рынке зерна, расширяются объемы государственной компенсации части выплат сельхозтоваропроизводителей по процентным ставкам за банковские кредиты, продолжают действовать налоговые льготы. Однако, в целом объемы господдержки остаются весьма незначительными. Но самое главное – экономика сельхозпредприятий по-прежнему находится под прессом ценового диспаритета. В условиях диспаритета цен, если ничего не менять в системе господдержки, рано или поздно даже самые преуспевающие ныне сельхозпредприятия неизбежно станут банкротами.

В-третьих, ценовой диспаритет, имевший место почти во все годы реформ, обусловил низкую эффективность и даже убыточность сельскохозяйственного производства, что, в свою очередь, привело к нарушению нормального процесса обновления основных средств, особенно их активной части. По нашим расчетам, объем долгосрочных инвестиций по сельхозпредприятиям; входящим в систему МСХ Кабардино-Балкарской Республики, составлял в 2007 году всего 6% от уровня 1990 -года (в сопоставимых ценах 1990г.) Износ активной части основных средств составлял на начало 2008г. по той же совокупности хозяйств 65%. Подавляющее большинство предприятий испытывает потребность в обновлении и росте технической базы. Требуются инвестиции, но собственных источников мало; даже амортизационный фонд предприятия вынуждены использовать зачастую не по назначению. В сложившихся условиях только приток частного капитала может стабилизировать и улучшить ситуацию в сельском хозяйстве, а финансово-экономическое положение сельхозпредприятий создает для этого предпосылки. Тенденции последних лет говорят об активизации частных инвестиционных инициатив в агросфере. По нашим расчетам, объем финансирования долгосрочных инвестиций (в сопоставимых ценах 1990г.) уменьшился в 2005 г. по сравнению с 1995г. в 3,2 раза, в том числе за счет собственных источников – в 4,1 раза, бюджетных источников – в 5,7 раз, а по частным инвестициям имел место рост в 1,7 раза [5].

Таким образом, можно выделить три основные направления роста адаптационных возможностей сельскохозяйственных предприятий, способствующие улучшению их финансово-экономического состояния:

- протекционистская политика государства;
- использование внутренних (собственных) резервов организации деятельности;
- развитие отношений с контрагентами и частными инвесторами.

В отношении политики государства отметим главные, на наш взгляд, позиции, которые наиболее актуальны в настоящее время. Во-первых, очень важны действия государства по регулированию импорта продовольственных товаров. Как, известно, в развитых странах-экспортерах продовольствия, применяется субсидирование экспорта как форма господдержки собственных товаропроизводителей. Неконтролируемый импорт продовольствия по демпинговым ценам способен сильно навредить нашему агросектору. После дефолта объемы импорта сократились, но уже с 2001 г. снова стали расти, причем быстрее, чем отечественное производство [1]. Поэтому нужны более эффективные способы ограничения импорта, включающие использование как стоимостных, так и прямых административных рычагов.

Вторая позиция государственной политики, имеющая чрезвычайно важное значение для сельхозтоваропроизводителей, – это ценовое регулирование межотраслевых отношений. Существование пресловутого ценового диспаритета говорит о том, что это направление государственной политики пока не дает ожидаемого эффекта. В сфере отношений сельского хозяйства с перерабатывающими отраслями усилия государства заметны: создана правовая база, антимонопольного регулирования; постепенно начинает фор-

мироваться система зерновых интервенций, о чем уже говорилось выше. Что касается отношений сельхозтоваропроизводителей с ресурсопроизводящими отраслями, то регулирующая роль государства сводится, главным образом, к частичной компенсации стоимости некоторых видов материально-технических ресурсов, что само по себе и важно, но далеко не достаточно, а также финансированию лизинговых операций.

Третья позиция – кредит. Для большинства сельхозпредприятий банковский кредит и недоступен, и невыгоден (в силу высокой процентной ставки), поэтому огромное значение имеет расширяющаяся практика льготного кредитования агросектора через механизм компенсации части затрат по процентным выплатам.

Четвертая позиция – реструктуризация накопленных сельхозпредприятиями долгов. На начало 2008 г. просроченную задолженность имели 87,9% хозяйств КБР. Наличие просроченной задолженности приводит к блокировке банковских счетов, что, в свою очередь, вынуждает сельхозпредприятия прибегать к бартерной форме сделок, которая зачастую им невыгодна и провоцирует теневой бизнес [5].

Использование внутрихозяйственных резервов как одно из главных направлений приспособления предприятий к рыночным условиям до сих пор не потеряло своей актуальности. Не все современные «болезни» отечественного аграрного сектора обусловлены макроэкономическими факторами, хотя их роль в этом отношении можно считать ведущей; определенная доля ответственности лежит и на менеджменте. Данной проблематикой занимаются почти все научно-исследовательские организации агроэкономического профиля; наработано много рекомендаций. Под реструктурированием понимается совокупность любых мероприятий в рамках хозяйства, способствующих росту эффективности и повышению адаптационных способностей к изменяющимся условиям рынка [2]. Низкая эффективность производства обуславливается следующими причинами:

- руководители хозяйств не в достаточной мере оценивают значение прибыли, ориентируясь в основном на объемы производства;
- отношения собственности и права владения недостаточно хорошо упорядочены;
- система управления не отрегулирована, руководство не в достаточной мере понимает свои контрольные функции;
- роль системы учета и контроля недооценивается;
- структура персонала устаревает, оплата труда не ориентирована на эффективность производства;
- производственные технологии недостаточно оптимизированы;
- недостаточно активен сбыт продукции самим хозяйством;
- хозяйства вынуждены нести расходы на содержание социальной сферы и коммунальной инфраструктуры.

В числе внутрихозяйственных факторов адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям российского агропродуктового рынка нельзя не отметить так называемую диверсификацию деятельности, выражающуюся в создании перерабатывающих производств и самостоятельным выходом на розничную реализацию без посредников. Эти дополнительные формы деятельности обычно именуют термином «малая переработка»; хотя он и не совсем удачен, но мы тоже будем его использовать. Идея малой переработки была очень популярна в первой половине 1990-х годов, когда экономический эгоизм промышленных предприятий по первичной переработке сельскохозяйственного сырья, а также торговли имел особенно разрушительное влияние на сельскохозяйственных товаропроизводителей. Те руководители сельхозпредприятий, которые не допустили «проедания» имевшихся денежных средств и сумели инвестировать их в малую переработку, получили дополнительные шансы на экономическое выживание. Малая переработка и самостоятельный выход на рынок продовольственных товаров позволяют ослабить зависимость от перекупщиков и местных монополистов. Не везде, правда, результат от малой переработки был положительным, поскольку применялись не самые совершенные технологии, не было квалифицированных технологов, качество продукции оставляло желать лучшего.

Успехи сельхозпредприятий, показывающих способность экономического выживания в современных российских условиях, в немалой степени обусловлены диверсификацией деятельности. Доля таких хозяйств в общей численности составляет, по разным оценкам, от 10 до 20%. Причем, следует отметить, что фундамент этих успехов закладывался, как правило, в первой половине 1990-х годов. Для основной массы сельхозпредприятий в настоящее время проблема малой переработки не представляется, на наш взгляд, актуальной, поскольку, во-первых, для этого нужны внешние инвестиции; во-вторых, внешний инвестор, – это, как правило, перерабатывающая организация, которой нет смысла развивать малую переработку; ему сельхозпредприятие необходимо как поставщик сырья.

Третье направление адаптации сельскохозяйственных предприятий, затрагивающее их отношения с контрагентами (имеются в виду отношения по поводу сбыта сырья), а также с инвесторами, рассмотрим в следующем разделе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анциферова О.Ю. Роль государства в регулировании развития сельскохозяйственной кооперации/ О.Ю. Анциферова // Мичуринск, 2002. с.30-33.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление М.: Гардарики, 2003. 296с.
3. Крепкий Л.М. Регулирование экономических циклов. М.: Экономика, 2008. 177 с.
4. Кузнецов В. Проблемы кооперации и интеграции в аграрном секторе экономики./ В.Кузнецов.// Экон. с.-х России. 2001. №1. С.6.
5. Мисаков В.С. Алгоритмическое обоснование комплексов адаптивно-имитационных моделей развития сельскохозяйственного предприятия // Актуальные проблемы региональной науки: Сб. науч. тр. Нальчик: ЗАО «Насып», 2004. С.82-91.
6. Шамхалов Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. Выпуск 7. М.: Экономика, 2006.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Магомедов С.М., Северо-Кавказская академия государственной службы, преподаватель кафедры налогообложения и бухгалтерского учета, e-mail: Seidula_05@mail.ru

Поиск оптимальных направлений совершенствования форм финансовой поддержки требует выявления основных направлений, раскрытие сущности форм финансовой помощи и изучение определенного наработанного опыта замены финансовой помощи муниципалитетам на примере Петровского района Ставропольского края.

Ключевые слова: *Дотация; субсидия; субвенция; межбюджетные трансферты; фонд финансовой поддержки субъектов; фонд компенсаций; фонд софинансирования социальных расходов; фонд формирования региональных и муниципальных финансов; фонд регионального развития.*

Коды классификатора JEL: G 32, G 38.

В формировании межбюджетных отношений ключевым вопросом является предоставление финансовой помощи субъектам РФ на решение вопросов регионального и местного значения. Начиная с 2005 г. и по настоящее время субъектами РФ приводятся в соответствие с новыми требованиями Бюджетного кодекса РФ региональные законы о межбюджетных отношениях. Анализ законодательных актов регулирующих порядок формирования и распределения фондов финансовой поддержки региональным и местным бюджетам показывает на необходимость распределения финансовой помощи без использования фактических и (или) плановых показателей, характеризующих доходную и расходную части местного бюджета. Это в свою очередь привело к изменению технологий расчета фондов финансовой поддержки муниципальных образований.

Одной из ключевых проблем регионов при распределении финансовой помощи в новых условиях является непропорциональное изменение финансовой помощи в сравнении с предшествующим финансовым годом, т.е. одни муниципальные образования должны были получить средств больше, другие значительно меньше. Причем как таковых не ожидалось значительных изменений, как в доходных источниках, так и в расходных потребностях. На решение данной проблемы и было направлено распределение компенсирующей части фондов финансовой поддержки, рассчитываемой и распределяемой исходя из непокрытого финансового разрыва, образовавшегося после распределения подушевых дотаций и дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Недостатком данной меры является дестимулирующее воздействие на работу органов местного самоуправления по увеличению собственных доходов.

Оказание из федерального бюджета финансовой помощи бюджетам субъектов РФ осуществляется в форме предоставления:

- дотаций на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ;
- субвенций и субсидий на финансирование отдельных целевых расходов;

Распределение дотаций по подушевому принципу приобрело достаточно широкое распространение, при этом регионы неизбежно столкнулись с неравномерным распределением налоговой базы, неравноценной стоимостью оказания бюджетных услуг, что в свою очередь привело к дальнейшей трансформации данной технологии.

На наш взгляд в целях постепенного сокращения дотационных регионов следует разработать механизм взаимоотношений между этими регионами и федеральным бюджетом, который включает в себя более жесткие правила контроля за разработкой, утверждением и расходованием средств регионального бюджета.

Проведем анализ распределения дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ из ФФФП 11 субъектов Федерации за период 2005–2008 гг.

Методом случайной выборки, нами были выбраны 11 субъектов РФ: восемь областей, один край и две республики. Данные субъекты Федерации расположены в пяти федеральных округах: Северо-Западном, Центральном, Южном, Приволжском и Сибирском, хотя они в разной степени являются, дотационными.

Эта таблица позволяет нам сделать вывод о значительном разрыве финансовой помощи в виде дотаций для выравнивания бюджетной обеспеченности и можно заметить то, что распределение дотаций в большинстве из рассматриваемых регионов значительно увеличивается в каждом году. Проведенный нами анализ, позволяет сделать вывод о том, что причиной увеличений дотаций является – нежелание или отсутствию возможности развивать собственные налоговые и неналоговые доходы, заинтересованность в расширении производственного потенциала и улучшение социально-экономического развития субъектов.

Если наблюдать за распределением дотаций, можно заметить уменьшение дотаций только в Мурманской области (2007 году – 4 268 578,8 тыс. рублей а в 2008 году – 2 433 057,5 тыс. рублей) и в Тамбовской области тоже (2007 году – 3 558 672,3 тыс. рублей, а в 2008 году – 2 897 758,2 тыс. рублей). А в остальных регионах наглядно видно, что увеличивается доля отчисления дотаций существенными темпами, что свидетельствует о нежелании регионов выйти на уровень самообеспеченности и увеличении потенциала бюджетов и тем самым нуждается в постоянной помощи от центра. К примеру, в Республику Дагестан вы-

деляются больше всех дотаций и по сравнению с 2005г., в 2008 году они увеличились почти в два раза и составляют 23 080 915 тыс. рублей. Объем налоговых поступлений Республики Дагестан в консолидированный бюджет субъектов РФ в 2006 году составил 5 756,3 млн. рублей, а в 2007 году 7 654, 5 млн.рублей [3, с.10], т.е. заметен тренд на увеличение налоговых поступлений.

Таблица 1

Распределение дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации из федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ

Наименование субъектов Российской Федерации	Размер дотации (тыс. рублей)			
	2005	2006	2007	2008
1. Амурская область	3 180 977,1	4 460 858,4	4 013 538,7	5 855 795,3
2. Воронежская область	3 100 274,8	4 213 382, 0	4 729 776,4	6 822 577,7
3. Иркутская область	4 043 056,4	3 770 818,5	3 656 385,7	6 737 689,1
4. Кировская область	3 052 964,2	3 703 736,3	4 737 668,2	5 211 418,1
5. Мурманская область	811 953,7	1 045 941,9	4 268 578,8	2 433 057,6
6. Приморский край	6 676 036,4	6 540 705,7	6 252 989,5	7 320 391,1
7. Республика Алтай	2 771 800,3	3 769 389,7	4 152 359,7	4 383 674,0
8. Республика Дагестан	12 993 916,5	14 812 937,1	18 624 022,1	23 080 915
9. Ростовская область	7 411 939,1	8 945 553,9	9 854 422	13 865 086,1
10. Саратовская область	2 204 016,8	3 324 272,9	3 141 839,5	6 247 620,5
11. Тамбовская область	2 770 966,5	3 230 457,7	3 558 672,3	2 897 758,2

На наш взгляд основной акцент Республики Дагестан необходимо сделать в проведении бюджетно-налоговой политики не только поиском оптимальной формулы перераспределения налогов между бюджетами разных уровней, но и расширение налогового потенциала региона на основе стимулирования развития реального сектора экономики как базового налогооблагающего источника.

Совершенствование бюджетного устройства России и форм финансовой помощи регионам заключается в решении проблемы бюджетного регулирования, а точнее регулирование бюджетных отношений, путем распределения трансфертов между различными уровнями бюджетной системы.

Межбюджетные трансферты – средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации.

Есть несколько причин, по которым власти вынуждены прибегать к использованию бюджетных трансфертов:

1. В случае если бюджетная система несбалансированна по вертикали: если расходы децентрализованы более сильно, чем доходы – налоговые трансферты.
2. Для выравнивания обеспеченности жителей разных регионов услугами, для финансирования федеральных мандатов – субвенции.
3. Для выравнивания возможностей регионов в предоставлении жителям стандартного набора бюджетных услуг – выравнивающие трансферты (дотации).
4. Для создания у регионов или муниципальных образований материальной заинтересованности в проведении политики, отвечающей общегосударственным интересам – «зеркальные» трансферты (субсидии).
5. Для компенсации нижестоящим бюджетам возросших расходов или потери доходов, в случаях, когда причиной таких потерь послужило решение вышестоящего органа власти – «компенсирующие» трансферты (субвенции, при определенных ситуациях дотации).

Дотации, субвенции и субсидии представляют собой безвозвратные и безвозмездные перечисления, что означает, что при получении данных средств у властей региона-реципиента не возникает долгового обязательства по отношению к властям региона-донора – ни по возврату полученных средств (так как они являются безвозвратными), ни по выплате процентов (поскольку они безвозмездны).

Однако подобная «финансовая помощь», в роли которой определены дотации, субвенции и субсидии, не всегда является безвозвратной и безвозмездной. В ст. 129 Бюджетного кодекса РФ определены формы межбюджетных трансфертов предоставляемых из федерального бюджета и представлены в следующем:

- финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации, в том числе дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации и иных дотаций и субсидий;
- субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации из Федерального фонда компенсаций;
- финансовой помощи бюджетам отдельных муниципальных образований, предоставляемой в случаях и в порядке, установленных федеральными законами;
- иных безвозмездных и безвозвратных перечислений;

- бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации.

Существует законодательно закрепленный механизм распределения трансфертов, посредством которого государство также регулирует бюджетные отношения, включающий в себя использование пяти бюджетных фондов:

1. Фонд финансовой поддержки субъектов (регионов) РФ (ФФПР);
2. Фонд компенсаций;
3. Фонд софинансирования социальных расходов;
4. Фонд реформирования региональных финансов и муниципальных финансов;
5. Фонд регионального развития.

Самым крупным из них является Фонд финансовой поддержки регионов российской Федерации. Источником формирования этого фонда в 1994 г., было 22% НДС, поступающего в федеральный бюджет, в 1995 уже 27%, в 1996 и 1997 гг., – 15% налоговых доходов, за исключением ввозных таможенных пошлин. В 1998 г., – 14% налоговых доходов, за исключением таможенных платежей и доходов целевых бюджетных фондов, начиная с 1999 по 2001 гг., – 14% налоговых платежей, за исключением контролируемых Государственным Таможенным Комитетом РФ, а с 2001 – 15% налоговых поступлений в федеральный бюджет. В соответствии с изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс РФ в августе 2004 года, объем данного Фонда определяется путем умножения объема указанного Фонда, подлежавшего утверждению на текущий финансовый год, на прогнозируемый в очередном финансовом году уровень инфляции (индекс потребительских цен).

Что можно представить себе в виде следующей формулы:

$$Q_{пф} = Q_{тф} * Y_{пн},$$

где $Q_{пф}$ – объем прогнозируемого фонда; $Q_{тф}$ – объем текущего фонда; $Y_{пн}$ – уровень прогнозируемой инфляции.

В основе принятой методики была оценка реальной бюджетной обеспеченности регионов на базе объективных расходных потребностей (индексы бюджетных расходов) и налоговых ресурсов (индексы налогового потенциала). Трансферты этого фонда распределялись таким образом, чтобы повысить бюджетную обеспеченность регионов с удельными (в расчете на душу населения) налоговыми ресурсами ниже среднего по стране уровня, гарантировав наименее развитым территориям минимальный размер бюджетной обеспеченности. Власть заверяла, что таким образом были созданы условия при которых ни один дотационный регион не мог бы не то чтобы опередить, но даже догнать по этому показателю какой-либо из регионов, не получающих финансовую поддержку из центра. По идее из этого следует, что подобная финансовая помощь из центра никак не могла бы способствовать росту иждивенческих настроений в регионах получающих данную помощь.

Пункт 9 статьи 131 БК РФ в части, касающейся расчета дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, вступает в силу в следующем порядке (пункт 4 статьи 2 Федерального закона от 20.08.2004 № 120-ФЗ):

- 1) в отношении краев, областей и автономных округов, решение об объединении которых в новый субъект Российской Федерации принято референдумом, состоявшимся до 1 января 2006 года, – с 1 января 2009 года;
- 2) в отношении остальных краев, областей, в состав которых входят автономные округа, – с 1 января 2006 года.

Дотации из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации для краев, областей, в состав которых входят автономные округа, рассчитываются для консолидированного бюджета края, области, включая бюджеты автономных округов, и зачисляются в бюджет края, области, если иное не установлено договором и (или) соглашением между органами государственной власти края, области и органами государственной власти автономного округа.

Задачей Фонда регионального развития является оказание помощи регионам в развитии социальной инфраструктуры. Будет продолжена реализация отбираемых на конкурсной основе программ бюджетных реформ, поддерживаемых из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов.

Внедрение новой методики распределения дотаций на выравнивание минимальной бюджетной обеспеченности из фонда финансовой поддержки регионов привело к тому, что выделение основной части нецелевой федеральной финансовой помощи производится пропорционально отклонению среднерегионального налогового потенциала субъектов Федерации от среднего по стране уровня с учетом показателя межрегиональной дифференциации среднерегиональных расходов по Российской Федерации, который получил название индекса бюджетных расходов. Как правило, значения индекса бюджетных расходов отражают межрегиональную дифференциацию стоимости и объема предоставления основных общественных благ на основании факторов, определяющих потребность в предоставлении тех или иных видов общественных благ в различных регионах, связанных с межрегиональными различиями в возрастной структуре населения, а также в географических, климатических и других условиях [2, с.10].

Для предоставления бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий для долевого финансирования приоритетных социально значимых расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в составе федерального бюджета образован Федеральный фонд софинансирования социальных расходов.

Субсидии из Фонда софинансирования социальных расходов направляются на поддержку приоритетных социально значимых расходов территориальных бюджетов (социальную защиту ветеранов труда,

тружеников тыла, лиц, пострадавших от политических репрессий, выплаты детских пособий, адресных жилищных субсидий населению). С 2006 года труженикам тыла и лицам, пострадавшим от политических репрессий, предоставлено право, присоединяться к части социального пакета, предоставляемого гражданам, социальная поддержка которых обеспечивается за счет средств федерального бюджета.

Особое место в системе финансовой поддержки регионов занимает Фонд компенсаций, средства которого передаются регионам в виде целевых субвенций на реализацию делегированных федеральных полномочий, прежде всего, по предоставлению льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг участникам Великой Отечественной войны, инвалидам, чернобыльцам.

Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов используется на инвестиционные цели. Данный фонд явился правопреемником созданного в 2001 г. Фонда реформирования региональных финансов. Первоначально Фонд реформирования региональных финансов формировался за счет займов МБРР и был предназначен для поддержки реформ на региональном уровне. Доступ к его средствам имели не все регионы, а только те, которые прошли конкурсный отбор (до 5-10 регионов ежегодно).

Средства этого фонда используются в основном на реализацию программ реформирования региональных и муниципальных финансов, развитие социальной инфраструктуры, погашение и обслуживание долговых обязательств. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 5 января 2005 г. № 2 «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов» субсидии из Фонда предоставляются субъектам РФ и муниципальным образованиям, отобранным на конкурсной основе.

На практике расчет объема трансфертов осуществляется частично с учетом фактической величины финансовой помощи, установленной в предыдущие годы (методом экстраполяции), т.е. с учетом разрыва между доходными и расходными показателями региональных бюджетов.

На наш взгляд предназначением федеральной финансовой помощи в настоящее время является помощь регионам в финансировании разрыва между установленными законодательством расходными обязательствами и потенциальными бюджетными доходами, а не выравнивание минимальной бюджетной обеспеченности субъектов Федерации. Такая модель распределения финансовой помощи подразумевает софинансирование федеральными властями разрыва между доходами и расходами бюджета региона. Оценки расходных обязательств и потенциальных доходов на практике в различные годы основывались как на фактических значениях доходов и расходов, так и на нормативных величинах расходных потребностей и налогового потенциала.

Говоря о двухуровневой организации местных бюджетов зав. кафедрой Казанского государственного финансово-экономического института д.э.н. Сабитова Н.М., отмечает, что межбюджетные трансферты не смогут коренным образом улучшить финансовое обеспечение муниципальных образований, так как изменение лишь механизм предоставления финансовой помощи, а не сам подход к формированию доходов по звеньям бюджетной системы РФ. Реальную пользу могут принести только позитивные изменения в законодательстве Российской Федерации, нацеленные на реальное укрепление самостоятельности муниципальных образований.

По мнению Начальника Управления стратегической социально-экономической политики администрации Воронежской области Варониной А.А. опыт работы органов местного самоуправления показывает, что деятельность по формированию доходов местных бюджетов должна существенно различаться в зависимости от финансового состояния, особенностей и возможностей формирования доходной базы на территории каждого муниципального образования. Так же нуждается в изменении сам механизм распределения дотаций между сельскими муниципальными образованиями. Его нынешняя ориентация на среднедушевой доход, увеличенный по наименее обеспеченным муниципалитетам до средне районного уровня, не позволит оказать необходимую финансовую помощь более чем 80% сельских поселений [1, с.10].

На наш взгляд точки зрения Сабитовой и Ворониной актуальны на сегодняшний день, в связи с переходом на четырехуровневую бюджетную систему. Дополняя их представления можно сказать, что еще необходимо для самостоятельности местных бюджетов – развитие неналоговых доходов и увеличение производственного потенциала с помощью инвестиций и государственной поддержки хозяйствующих субъектов.

Примечателен опыт Петровского муниципального района Ставропольского края в направлении совершенствования межбюджетных отношений, создания эффективной системы управления муниципальными финансами и внедрения новой культуры муниципального управления, ориентированной на предоставление высококачественных бюджетных услуг населению. Правительство Ставропольского края идет навстречу муниципалитетам, стремящимся снизить зависимость своих бюджетов от финансовой помощи региона.

Закон Ставропольского края №55-кз «О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае» предоставляет местным бюджетам возможность заменить дотацию на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из краевого Фонда финансовой поддержки муниципальных районов на дополнительный (дифференцированный) норматив отчислений от налогов, зачисляемых в краевой бюджет. Тем самым снижается доля финансовой помощи в бюджетах муниципальных районов и увеличивается возможность воздействия на уровень собираемости собственных доходов в бюджет.

Практическая реализация и эффективность рекомендованной программы в Петровском районе можно наглядно увидеть в таблице 2.

Таблица 2

Эффективность внедренных рекомендаций по совершенствованию межбюджетных отношений в Петровском районе Ставропольского края в 2005–2007 гг.

Годы	Сумма замененной дотации, тыс. руб.	Фактически поступившие доходы в бюджет района в результате замены, тыс. руб.	Дополнительные доходы, поступившие в бюджет района в результате замены дотации на норматив отчислений, тыс. руб.
2005	12974	21036	8052
2006	53910	66338	12428
2007	91376	117802	26426

Стремясь увеличить свой доходный потенциал, Петровский муниципальный район отрабатывает меры, направленные на организацию максимально возможной отдачи от тех доходных источников, которые законодательно закреплены за муниципальным районом:

- инвентаризация муниципального имущества с целью его наиболее эффективного использования;
- работа с недоимщиками в местный бюджет, для чего в районе создана специальная комиссия, в состав которой входят представители правоохранительных органов;
- взаимодействие с налоговыми органами по выявлению предприятий, организаций и физических лиц, осуществляющих свою деятельность на территории муниципального района без регистрации и соответственно без уплаты налогов в бюджет территории;
- администрирование арендной платы за земли, находящиеся в государственной собственности, до разграничения государственной собственности на землю и арендной платы от сдачи в аренду имущества, находящегося в муниципальной собственности.

Бюджет Петровского муниципального района в последние годы формировался в рамках концепции «управление ресурсами» на основе индексации сложившихся расходов при детальной разбивке их по статьям бюджетной классификации РФ. Такой подход обеспечивает сбалансированность бюджета и выполнение бюджетных проектировок.

Одним из важнейших шагов в обеспечении участия населения в этих процессах стало создание Общественной палаты для проведения общественной независимой публичной экспертизы решений Совета Петровского муниципального района. В ее состав вошли представители всех социальных слоев общества, а решения принимаемые Советом Петровского муниципального района проходят общественную публичную независимую экспертизу, вследствие чего бюджетный процесс в районе стал реально в высокой степени прозрачным, и это немаловажное достижение в реформировании муниципальных финансов района.

Перечисленные направления реформирования местного самоуправления и методы совершенствования межбюджетных отношений путем замены дотаций на дополнительный норматив отчислений от налогов могут применить и использовать опыт Петровского района Ставропольского края другие регионы и муниципалитеты, тем самым, снижая долю финансовой помощи в бюджеты муниципальных районов и увеличивая возможность воздействия на уровень собираемости собственных доходов в бюджет. Поэтому процесс реформирования нельзя останавливать, его нужно продолжать параллельно на федеральном, региональном и на местном уровнях для достижения оптимального результата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Круглый стол. Совершенствование законодательства в условиях реформирования бюджетных отношений. // Финансы. 2005. №11. С.14
2. Придачук М.П. Межбюджетные трансферты и экономический смысл. // Финансы и кредит. 2006. № 10. С. 13.
3. Российская газета от 13.03.2008 г. №53 (4610). С.13

ИЛЬИНОВА С.В.

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ТРЕБОВАНИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ильинова С.В., кооперативный институт, филиал Белгородского университета, ГОУ, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет», e-mail: yuli_tol@mail.ru

Понятие и требования экологической безопасности к техногенным объектам и видам антропогенной деятельности. Основные направления территориальной и локальной экологической политики, в том числе экологическая политика автотранспортного подкомплекса. Механизм определяющий экономическое и моральное стимулирование рационального ресурсопользования и проведения природоохранных мероприятий.

Ключевые слова: *экологическая безопасность; экополитика; автотранспорт; экономическое стимулирование.*

Коды классификатора JEL: Q 53, Q 57, Q 58.

На сегодняшний день значительная часть основных производственных фондов не отвечает экологическим требованиям. Риск техногенных аварий вызывается, прежде всего, физическим износом основных средств. Доля экологически несовершенных технологий в промышленности, сельском хозяйстве, энергетике, на транспорте превышает 90% [5].

На нынешнем современном этапе развития проблемы охраны окружающей среды рождается новое понятие – экологическая безопасность, под которым понимается состояние защищенности природной среды и жизненно важных экологических интересов человека, прежде всего его прав на благоприятную окружающую среду.

Требования экологической безопасности распространяются на все техногенные объекты и виды антропогенной деятельности: воинские части, промышленные и сельскохозяйственные предприятия, автомобильный комплекс и т.д. Концепция национальной безопасности России относит угрозы в экологической сфере к приоритетным наряду с политической, экономической, военной, информационной сферами.

Нерациональное природопользование в конечном счете ведет к экологическому кризису, а экологически сбалансированное природопользование создает предпосылки для выхода из него.

Большинство угроз экологической безопасности возникает из-за ошибок в управлении, а также как следствие перехода от одной общественно-экономической формации к другой [4].

С теоретической точки зрения концепция и принцип экологической безопасности сегодня ставятся во взаимосвязи с проблемами стратегии социально-экономического развития с возложением обязанности по достижению и поддержанию экологической безопасности на все страны.

Ключевым фактором, который характеризует экологическую безопасность, является то, что она основывается на экосистемном подходе и рассматривает проблему рационального природопользования как проблему выживания человеческой цивилизации. Она поднимает экологическую проблематику на уровень таких глобальных проблем, как предотвращение термоядерной войны и обеспечение политической и военной безопасности.

Важно с самого начала определиться в отношении интересов, являющихся объектом «экологической безопасности». Такой объект двойствен: во-первых, он касается собственного интереса человека, связанного с удовлетворением потребностей; во-вторых, человек должен охранять не только собственные интересы, но и интересы иных видов. В качестве одного из принципов проекта Международного устава по окружающей среде и развитию сформулирован принцип уважения всех форм жизни.

Специалисты выделяют различные типы реагирования на угрозы экологической безопасности. Считаясь с принципом невмешательства во внутренние дела государств и понимая в то же время грозные реалии экологического императива, они вынуждены ограничиваться формулами типа: «Вмешательство в дела другого государства по экологическим основаниям вряд ли может считаться правомерным». Тем не менее очевидно, что в нашем взаимосвязанном мире национальная экологическая безопасность может быть достигнута только посредством совместных скоординированных усилий всех государств, т. е. путем создания глобальной структуры экологической безопасности [6].

Вся совокупность мер, используемых для обеспечения долгосрочной экологической безопасности с учетом экономических возможностей и социальных потребностей общества – это экологическая политика – территориальная (в т.ч. муниципальная) и локальная.

Муниципальная экологическая политика в нашей стране находится на начальной стадии развития, т.к. как органы местного самоуправления по российским законам не являются государственными органами.

В рамках отдельных предприятий осуществляется локальная экологическая политика. Экологическую политику как заявление организации о своих намерениях и принципах, связанных с ее общей экологической эффективностью определяют международные и российские стандарты экологического управления. В России данные стандарты носят рекомендательный характер. Локальная экологическая политика российских предприятий сегодня зависит от государственной и определяется требованиями национального экологического законодательства, на которое влияют международные рекомендации [2].

Сегодня, при проявления разнообразных негативных последствий безответственного природопользования, возникают специальные ведомства, принимаются разрозненные законы, вводятся отдельные нормативные ограничения, которые мало были связаны между собой, а потому и не представляли целостной системы предупредительных и регулирующих мер.

Очевидно, что возникла необходимость исправлять стиль государственного управления в отношении природопользования, менять в целом его основные принципы, включив в них ответственность за сохранение благоприятной окружающей среды и стабильность биосферы. В последние десятилетия всему Мировому сообществу приходится решать грандиозную по сложности и противоречивости задачу, не имеющую себе равных в истории человечества.

Незавершенность преобразований порождает ряд болезненных проблем, связанных со сложностью международного согласования действий, недостаточной подготовленностью населения большинства стран к не понятным для них экономическим жертвам ради подчас туманного “экологичного” будущего, межведомственными противоречиями, частными интересами установившейся рыночной экономики и многими другими трудностями переходного периода. Становится очевидна ситуация при которой важно представлять окончательный проект адаптации мировой экономики части обеспечения глобальной экологической безопасности [4].

Отсутствие устойчивого механизма, который ставил бы экономику источников загрязнения в зависимость от уровня ПДК, отсутствие эколого-экономических нормативов, определяющих экономическое, моральное стимулирование рационального ресурсопользования и проведения природоохранных мероприятий в условиях изменившихся форм собственности на средства производства и природные ресурсы являются основной причиной ухудшения экологической ситуации в нашей стране.

Система централизованного отраслевого управления природопользованием и охраной окружающей среды позволила решить задачи наращивания объемов использования ресурсов. К сожалению, пока, эта система не способна организовать природопользование рационально, экономически эффективно и экологически безопасно, с соблюдением баланса федеральных, региональных и местных интересов.

Учитывая международные стандарты сегодня эколого-правовой комплекс должен иметь ведущие направления, позволяющие сочетать экономическую заинтересованность природопользователей в охране окружающей среды с административно-правовыми средствами воздействия на нарушителей. Роль других направлений в охране природы - технологического, культурно-просветительного, международного - пока имеет вспомогательную функцию, создавая необходимые условия для реального выполнения задачи [1].

В нашей стране существуют трудности в привлечении к ответственности предприятий за нарушения природоохранного законодательства.

Административное регулирование предполагает введение соответствующих нормативных стандартов и ограничений, а также контроль и лицензирование процессов природопользования. Эколого-экономические стандарты и нормативы должны определять границы, в пределах которых возможно воспроизводство и рациональное использование ресурсов, обеспечивать динамическое равновесие между ними, а также оптимизировать эколого-экономические связи и соотношения.

Ни одна из существующих систем наблюдений и контроля за состоянием объектов окружающей среды и источников антропогенного воздействия на нее не обеспечивает экологической безопасности.

Основным недостатком достаточно широкого нормативного обеспечения до настоящего времени являлась бессистемная разработка этих документов, а также несогласованность заложенных в них требований. Законы определяли лишь общие положения, система стандартов в области охраны природы и рационального использования природных ресурсов структурно была основана на устаревших принципах поресурсного разделения объектов а, следовательно, не учитывала необходимости современного комплексного подхода к вопросам охраны окружающей среды. Новые законодательные акты стали более конкретными благодаря включению тех положений, которые ранее решались на уровне правительств, министерств и ведомств.

Теперь согласно Приказу Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору № 459 от 23 мая 2006г. «Об утверждении формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду и порядка заполнения и представления формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду» [3] плата взимается с плательщиков за следующие виды негативного воздействия на окружающую среду:

- выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ и иных веществ;
- сбросы загрязняющих веществ, иных веществ и микроорганизмов в поверхностные водные объекты, подземные водные объекты и на водосборные площади;
- загрязнение недр, почв;
- размещение отходов производства и потребления;
- загрязнение окружающей среды шумом, теплом, электромагнитными, ионизирующими и другими видами физических воздействий;
- иные виды негативного воздействия на окружающую среду.

Внесение платы не освобождает плательщиков от выполнения мероприятий по охране окружающей среды, а также уплаты штрафных санкций за экологические правонарушения и возмещения вреда, причиненного загрязнением окружающей среды народному хозяйству, здоровью и имуществу граждан, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Устанавливаются следующие виды нормативов платы:

- за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в пределах допустимых нормативов;
- за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов в пределах установленных лимитов (временно согласованных нормативов).

Для того чтобы решить проблемы рационального использования средств на охрану окружающей среды необходимо создание механизма, гарантирующего экономическую заинтересованность природопользователей в выделении достаточных средств на природоохранные цели, причем в наиболее прогрессивных направлениях.

Неизбежность глобальных изменений предусматривает проведение таких мер, которые позволили бы найти компромисс между желанием природопользователя получать максимальную прибыль и необходимостью охраны природы [1].

Сокращение потребления ископаемого топлива ведет к сокращению выбросов в атмосферу парниковых газов. Поэтому многие энергосберегающие проекты могут быть представлены как проекты в рамках Киотского протокола. Таким образом, использование механизмов Киотского протокола позволяет привлечь инвестиции в энергосберегающие проекты и проекты по повышению энергоэффективности [1].

Экологическая политика в системе автомобильного транспорта, как основного источника загрязнения атмосферного воздуха должна включать в себя элементы, такие как подготовка, внедрение и постоянное совершенствование системы экологического менеджмента на машиностроительных заводах и автотранспортных предприятиях; принятие управленческих решений на основе результатов экологического мониторинга

и анализа воздействия деятельности предприятий на состояние окружающей среды; персональная ответственность высшего руководства предприятия за реализацию Экологической Политики Общества, непрерывное улучшение экологических характеристик и продукции.; экологическое сопровождение технологических процессов производства, внедрение в производство новых технологий, оборудования, материалов, обеспечивающих снижение негативного воздействия на окружающую среду; систематическое обучение и повышение квалификации персонала предприятий в области экологии; обеспечение открытости и прозрачности информации о природоохранной деятельности предприятия, экологической политики; экологическая сертификация автомобилей, продукции машиностроительных заводов, как признание качества [5].

Международная обстановка такова, что нельзя не считаться с ужесточением экологических требований к продукции и производственному процессу. Выполнение этих требований можно обеспечить только экологизацией самого производства. В последнее время все чаще зарубежный покупатель проверяет не только экологическое качество продукции, но и экологические условия ее производства. За вытеснением с внешнего рынка все чаще следует вытеснение с внутреннего. Для предприятия пренебрежение экологией сегодня – это экономический крах завтра [7].

Местные производители, конкурирующие с более дешевой импортной продукцией, часто вынуждены заменять экологически чистые, но дорогостоящие способы производства, на более дешевые и экологически грязные. Производителям, которые не используют экстенсивные и разрушительные технологии, приходится через некоторое время закрывать производство, ввиду невозможности конкурировать с дешевой импортной продукцией.

Действительное вложение финансовых средств в природоохранные мероприятия дает больший экономический эффект, чем последующие попытки предотвращения аварий.

Сохранение благополучной экологической обстановки в районах расположения предприятий является одной из приоритетных задач. Поэтому природоохранная деятельность должна рассматриваться как важная составная часть всего производственного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лесков С. «Киотский протокол – дискриминация России или ее счастье? Контратака на парниковые газы», Известия № 182 926499.
2. Луканин В.Н., Трофименко Ю.В. Промышленно-транспортная экология: Учеб. для вузов / Под ред. В.н. Луканина. М.: Высш. шк., 2001.
3. Приказ Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору № 459 от 23 мая 2006г. «Об утверждении формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду и порядка заполнения и представления формы расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду».
4. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации: (о положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства. М. 2007.
5. Яницкий О.Н. Россия: экологический вызов (общественное движение, наука, политика) /О.Н. Яницкий. Новосибирск, 2002.
6. Экологический вестник России // Информационно-справочный бюллетень, Москва, 2004, №7.
7. Steven L. Yaffe, Ali F, Philips, Ecosystem Management in the United States. Washington. D.C. Covelo, California. 1997.

ИСАЕВ С.Н.

РЕИНЖИНИРИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Исаев С.Н. РГУПС (г. Санкт-Петербург), аспирант, e-mail: isaevsergei2008@mail.ru

Новая концепция развития страхового рынка в условиях информационной глобализации определяет необходимость изучения новых форм развития страховых отношений на основе системной реструктуризации организационного капитала. Реинжиниринг бизнес-процессов оказывает влияние на систему управления рисками, вызывая стремление страховых компаний и других заинтересованных экономических агентов интегрировать информационные поля взаимодействия на основе интегрированной базы данных.

Ключевые слова: *страховой рынок, информационная глобализация, организационный капитал, реинжиниринг бизнес-процессов, система управления рисками, интегрированная база данных*

Коды классификатора JEL: G 22

Реинжиниринг означает кардинальное повышение эффективности управления страховым бизнесом. При этом реинжиниринг рассматривается как необходимое условие реструктуризации активов страховых компаний и их клиентов на основе риск-менеджмента. При реинжиниринге систем управления важно учи-

тывать изменения информационного поля, поскольку сам процесс реструктуризации страхового бизнеса может быть длительным.

Поэтому, проектируя бизнес-процессы в страховой организации необходимо ориентироваться на следующую предпосылку: все факторы, которыми оперирует страховая компания при планировании, могут иметь несколько другие значения, отличные от тех, которые были зафиксированы на начало периода формирования новой модели управления. На основе исследования и обобщения опыта взаимодействия страховых компаний и страхователей можно выделить основные и дополнительные признаки возможности проведения реинжиниринга для совершенствования системы риск-менеджмента в условиях интегрированного информационного поля.

В настоящее время функционирование практически любой страховой организации осуществляется с применением компьютерных информационных технологий. Однако важно подчеркнуть, что качественный скачок в использовании информационных технологий связан с введением обязательного страхования автотранспортной ответственности (ОСАГО). Введение ОСАГО ускорило процесс развития корпоративных информационных систем (КИС) управления страховых компаний, объединяющих информационные ресурсы в рамках всей организации, ее подразделений и филиалов.

Сегодня страховые компании ориентируются в большей степени на защиту своих интересов, обеспечивая себе финансовую устойчивость, принятые Правительством РФ поправки к закону об ОСАГО могут усложнить положение страховых компаний в плане платежеспособности. Когда поправки в Закон об ОСАГО вступят в силу и если тарифы в результате выпуска специального постановления правительства вырастут, малоформатные страховые компании будут вынуждены уйти с этого рынка.

Сектор автострахования (КАСКО и ОСАГО) вырос за 2007 г. примерно на 60%, приобретая статус самого динамичного и емкого сегмента рынка. ОСАГО является наиболее распространенным видом полисов сегодня. У некоторых компаний ОСАГО занимает до 95% объема страхового портфеля. Подобные приоритеты могут привести многих участников рынка к полному краху, ведь после введения закона они понесут серьезные убытки. Практика показывает, что страховой портфель должен быть сбалансированным и автострахование должно занимать в нем не более половины. Страховым компаниям с ОСАГО работать проще, этот вид страхования хорошо продается, обеспечивая сборы страховой премии. Однако этот вид страхования признан не рентабельным. Для некоторых компаний убыточность в данной области превышает 200%, в среднем же в нашем регионе уровень убытков по нему составляет 60%.

Сегодня на рынке существует более 80 видов страхования, и новые продукты появляются постоянно, но только не более 10 из них востребованы. Помимо уже упомянутых КАСКО и ОСАГО, это, – страхование имущества, но оно популярно как дополнительный институт при получении кредитов. Вследствие убыточности ОСАГО на рынке страхования наблюдаются тенденции к поглощению более мелких компаний крупными, имеющими значительные информационные и финансовые ресурсы.

До последнего времени основное внимание специалисты по информационным технологиям уделяли функциональным возможностям систем (т. е. потребительским характеристикам программных продуктов). Вместе с тем опыт применения КИС и наметившиеся уже сегодня перспективы развития корпоративных информационных технологий позволяют судить о потенциале их влияния на процессы управленческой интеграции (с учетом необходимости адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней среды).

Управленческая интеграция, под которой понимается процесс объединения, сращения отдельных частей в некоторую целостность, а также усиление взаимодействия звеньев системы управления может рассматриваться как цель любой управленческой системы. Необходимость в интеграции, т. е. объединении усилий подразделений и специалистов для достижения общих целей фирмы, существует независимо от типа организационной структуры страховой компании, количества подразделений и их специализации.

При создании эффективных бизнес-коммуникаций страховой компании, с учетом закономерностей функционирования и развития коммуникативного комплекса бизнес можно сформулировать основные принципы:

1. *Принцип сервисной ориентации.* Данный принцип является приоритетным для финансовых услуг и страховых услуг в условиях сервисной конкуренции и реализуется в рамках сервисной концепции маркетинга. В рамках данного принципа создаются и реализуются услуги, максимально отвечающие индивидуальным потребностям клиентов, обеспечивающие стратегическое преимущество; формируется контактный персонал, имеющий соответствующие полномочия и компетенцию, что обеспечивает эффективность взаимодействия между персоналом и клиентом; совершенствуется материальная основа услуги и внутренняя организация страховой компании, что способствует формированию эффективных долгосрочных коммуникаций.

2. *Принцип диверсификации.* В соответствии с данным принципом синергетическое воздействие на внешнюю среду возможно при применении элементов коммуникативного комплекса бизнес-коммуникаций, оказывающее как прямое, так и косвенное воздействие; для страховщика необходимо создавать устойчивые коммуникации с самыми разнообразными экономическими агентами; поскольку страховые компании, образуя сеть, подвержены системоразрушающим воздействиям со стороны внешней среды, в соответствии с чем необходимо равномерно распределять риски между филиалами страховщика, функционирующими на разных экономических рынках.

3. *Принцип информационной открытости.* Данный принцип обусловлен тем, что страховые компании должны создавать единое информационное пространство, использование возможностей которого способно оптимизировать как уже реальные бизнес-коммуникации, так и строить новые бизнес-коммуникации исходя из персонифицированного подхода и использования личностных средств коммуникации. Создание

консолидированного банка данных о ненадежных клиентах способно снизить риск для большинства участников коммуникативного процесса. Если подобное пространство формируется и развивается быстрыми темпами в западной экономике в рамках коммуникативной концепции маркетинга, то в отечественной экономике подобные процессы находятся на нулевой стадии.

4. *Маркетинговый принцип.* Данный принцип заключается в том, что вся деятельность страховой компании должна осуществляться с применением маркетингового инструментария. Маркетинговый подход обеспечивает комплексное изучение рынка, внешней среды, отслеживает эволюцию потребностей клиентов, в соответствии с чем, адаптирует комплекс маркетинга таким образом, чтобы обеспечить взаимовыгодное сотрудничество с заинтересованными организациями. Все это что является основой построения долгосрочных коммуникаций и обеспечивает синергетическое воздействие на рыночные процессы. В зависимости от количества страховщиков, оперирующих на рынке автострахования и количества клиентов, страховая компания может занимать различные конкурентные позиции, то есть являться монополией, олигополией или находиться в условиях чистой конкуренции.

Для крупных страховщиков, особенно в российских регионах, наиболее частой является ситуация олигополии, для которой характерна сильная конкуренция, резко обостряющаяся во время застойного или сокращающегося рынка, в соответствии с чем особое значение приобретает применение коммуникативного комплекса, направленного на создание отличительного корпоративного имиджа и бренда. От конкурентной позиции будут соответственно зависеть задачи коммуникативной политики и интенсивности использования бизнес-коммуникаций, в соответствии с чем целесообразно рассмотреть основные характеристики коммуникативного комплекса, связанные с конкурентными отношениями

Развитие управленческой интеграции должно обеспечивать повышение управляемости страховой организации и эффективности управления ею. Благодаря интеграции достигается синергетический эффект, который можно рассматривать как проявление степени управленческой интеграции. В теории управления социальных и экономических систем дифференциация и интеграция рассматриваются как взаимосвязанные, но противоположные по направленности процессы.

Современная концепция управленческой интеграции представлена в работах О. С. Виханского и А.Н. Наумова, которые определили необходимость учета влияния внешней среды при решении задач управленческой интеграции: «интеграция означает уровень сотрудничества, существующего между частями организации и обеспечивающего достижение их целей в рамках требований, предъявляемых внешним окружением» [1].

Подчеркивая связь интеграции и дифференциации, О.С. Виханский и А. Н. Наумов выделили проблему достижения достаточно высокого уровня интеграционного взаимодействия подразделений при высоком же уровне их дифференциации. Для решения этой проблемы необходим реинжиниринг бизнес-процессов, обеспечивающий использование специальных интеграционных механизмов и образцов поведения.

Снижение качества стратегичности в российских страховых организациях выражается в том, что разработка программы действий и стратегии начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов страховой компании, а не с оценки рынка. Это так называемый производственный подход к системе управления рисками, при котором необходимо определить, насколько ресурсы компании способствуют ее развитию в условиях конкурентного рынка. Вопрос о ресурсах при таком подходе является вторичным, ограничивающим свободу действий только до определенной степени.

Если для реализации рыночной возможности страховой компании необходимо обновить ресурсы, то их реструктуризацию следует проводить, оценив риск информационного поля. Если рыночные возможности совпадают с компетенцией страховой компании, издержки по достижению результата в рамках информационного поля будут минимальны. В обратном случае, если традиционный рынок оказывается неперспективным для компании, в соответствии с концепцией реинжиниринга необходимо рассматривать возможности перепрофилирования ряда направлений деятельности.

Выделим критерии устойчивости страховой компании, которые составляют основу методики оценки готовности предприятия к формированию системы риск-менеджмента в рамках информационного поля:

1. Наличие у собственников страховой компании стратегического плана по выявлению и оценке рисков, а также представления о том, чего бы они хотели добиться в плановом периоде, обеспечивает гарантии того, что управление страховой компанией будет эффективным.
2. Если формулировка главной цели закреплена документально и доступна по принадлежности всем исполнителям, то это повышает согласованность при принятии решений на всех уровнях управления фирмой.
3. Наличие механизмов своевременной индикации проблем. Важнейшей задачей риск-менеджмента является своевременное выявление, распознавание проблем на начальной стадии и принятие соответствующих мер.
4. Проведение реинжиниринговых мероприятий по повышению конкурентоспособности страховой компании, что обеспечивает моделирование системы риск-менеджмента, спроектированной на основе информации о рисках предшествующего периода.
5. Адаптируемость страховой компании к конкурентному рынку на основе системы риск-менеджмента. Для формирования действенной системы риск-менеджмента страховая компания моделирует инструменты адаптации к негативным проявлениям и деструктивным событиям на рынке, перестраивая под возможные риски и ущербы не только ресурсы, но и механизмы оценки и нивелирования рисков. Соответствующими мероприятиями могут быть, например, реорганизация структуры, повышение квалификации менеджеров, изменение сбытовой сети и др.

6. Организационное разделение стратегического и оперативного управления. Основной функцией риск-менеджмента является стратегическое управление рисками, однако часто в системе риск-менеджмента в рамках ограниченного информационного поля смешиваются функции оперативного и стратегического руководства. Основными причинами этого являются: низкая управленческая квалификация, отсутствие эффективной системы выявления рисков, неэффективная мотивация менеджмента, информационные разрывы между высшим и средним менеджментом.
7. Ориентированность текущего управления на выполнение долгосрочных планов компании. Все оперативные решения должны быть следствием долгосрочной стратегии риск-менеджмента в рамках формирующегося информационного поля, что приводит к снижению общего риска предпринимательской деятельности, поскольку разработка долгосрочной концепции выступает не только достаточно обеспеченным в информационном смысле процессом, но и является технологией расширения информационного поля.

На основании анализа результатов информационного взаимодействия служб моделируется план мероприятий по повышению готовности предприятия к стратегическому планированию деятельности в условиях жесткой конкуренции. В результате реинжиниринга бизнес-процессы становятся проще, а отдельные этапы реализации стратегии управления сложнее. Усложнение работ исполнителей приводит к тому, что у менеджеров становится меньше работы по контролю над информационным капиталом. Кроме того, функции менеджеров в новых моделях выявления и управления рисками изменяются. При этом менеджеры вынуждены самостоятельно осуществлять поиск дополнительной информации по идентификации риска.

Более общая оценка проблемы достижения эффективной координации и интеграции в сочетании с развитием адаптации сформулирована одним из наиболее авторитетных специалистов в области менеджмента П. Друкером: «Равновесие между переменами и стабильностью требует непрерывной работы в информационной сфере» [2].

Роль информационного фактора в интеграции выделяли П. Милгром и Дж. Роберте, которые представили два варианта решения данной проблемы: максимальная концентрация информации в «центральной компьютере», либо децентрализация обработки и использования управленческой информации. В последнем случае основная сложность заключается в том, что «решения, принимаемые отдельно друг от друга, должны стабильно приводить к определенному необходимому результату» [3].

Иными словами, такая децентрализация, осуществляемая с целью достижения большей адаптации и гибкости, будет вновь усиливать потребность в управленческой интеграции. В противном случае вместо требуемой степени дифференциации и адаптации можно получить крайнюю форму – дезинтеграцию, под которой мы понимаем расхождение действий звеньев и органов управления, препятствующее решению общих для организации целей (т.е. наступает самоорганизация на более низком уровне, и, как результат, происходит потеря управляемости).

Следует подчеркнуть, что в каждой организационной системе одновременно действуют как центроустойчивые, так и центробежные факторы, так как система должна сохранять, с одной стороны, свою устойчивость, а с другой – восприимчивость к влиянию внешних факторов. Адаптироваться к изменяющимся условиям должны не только отдельные части организации, но и вся организация в целом. Соответственно, для достижения адекватной адаптации также необходима управленческая интеграция, проблемы которой приходится решать на каждой стадии жизненного цикла организации.

В качестве приоритетов отметим, что реинжиниринговая концепция управления рисками усиливает конкурентные возможности страховой компании вследствие расширения информационного поля. Конкурентные преимущества, возникающие в процессе такого взаимодействия, позволяют предприятию расширять свое влияние на рынке. В системе риск-менеджмента конкурентное преимущество – понятие относительное, и если у всех участников рынка равные показатели информационного поля, то преимущества по системе управления рисками размывается и нивелируется.

В силу этого обстоятельства наличие у предприятия совместной со страховой компанией стратегии управления рисками как средства эффективного ведения бизнеса является интегрированным конкурентным преимуществом. Реинжиниринг систем риск-менеджмента позволяет рационально распределять ресурсы, в том числе информационные. Концентрация ресурсов на определенном участке бизнеса позволяет преодолевать институциональные разрывы и сопротивления конкурентной среды. Реинжиниринг увязывает процессы принятия решений в высшем и среднем звене управления.

Сегодня в страховых компаниях существует значительный информационный разрыв между высшим и средним уровнями принятия решений. Высшее руководство принимает стратегические решения, менеджеры среднего звена – оперативные решения. Часто эти процессы идут параллельно и не всегда взаимосвязаны. Кроме того, функции подразделений порой не отвечают стратегической установке управления рисками. Реинжиниринг позволяет все процессы, связанные с планированием, прогнозом и формированием модели управления рисками соединить в комплексной программе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О.С., Наумов А.Н. Менеджмент: Учебник. 4-е изд. М.: Экономистъ, 2006. С. 36.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. С. 127.
3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент / Пер. с англ. В 2-х т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 54 – 55

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Камышанова Е.А., Филiaal Российского государственного социального университета г. Анапа (АФ РГСУ), старший преподаватель, e-mail: Southstar2001@mail.ru

В статье освещаются основные принципы концепции безопасности в сфере туризма в Российской Федерации, сформулированные с учетом «приемлемости риска». Также в работе названы и охарактеризованы основные экономические механизмы в области безопасности туризма, обозначены критерии их выбора и определен приоритетный тип управления усилением безопасности тур.индустрии.

Ключевые слова: *безопасность; туризм; экономический механизм*

Коды классификатора JEL: L 83

Обеспечение безопасности туризма — это приоритетный элемент организации туристской деятельности и основа его устойчивого развития. Основным мотивирующим фактором отказа туристов от поездки в курортные регионы страны, наряду с удорожанием туров и отдельных платных услуг, оказываемых туристами, является недостаточное обеспечение безопасности в сфере туризма.

В связи с этим, при формулировке на самом высоком уровне экспертами ЮНВТО основных задач, стоящих перед странами мира, среди прочих, особо была выделена задача обеспечения мер безопасности и своевременного информирования туристов [4].

На национальном уровне проблеме достижения безопасного состояния тур.индустрии в России также уделяется большое значение. Нормативно-правовая база в области безопасности, применение которой является залогом безопасного функционирования объектов тур.отрасли, в нашей стране постоянно совершенствуется.

В России за последние 10 лет принято более чем 70 законов, 200 указов главы государства, 500 Постановлений Правительства и других актов по поддержанию безопасного состояния в различных сферах экономики, но комплексная безопасность на микро- и макроуровне в стране пока не обеспечена.

Действующая сегодня в России система обеспечения безопасности туризма уже не может эффективно минимизировать ущерб от воздействия опасностей на тур.индустрию и требует кардинальной ее реформации таким образом, чтобы возможность возникновения угроз была сведена к минимуму либо они были эффективно использованы на благо общества. Необходимо осуществление превентивных мер, так как только они действительно способны обеспечить безопасное состояние отрасли.

С учетом освещенной в работах различных авторов концепции «приемлемого риска» (ALARA – as low as risk acceptable), принятой в настоящее время в большинстве стран мирового сообщества и позволяющей использовать принцип «предвидеть и предупредить» [3, с.13], основные принципы концепции безопасности в сфере туризма могут быть сформулированы следующим образом:

- принцип безусловного приоритета безопасности и сохранения здоровья над любыми другими элементами условий и качества жизни туристов и работников тур. индустрии;
- принцип оптимизации защиты по критерию среднестатистической ожидаемой продолжительности предстоящей жизни в обществе путем сбалансированных затрат на продление жизни за счет снижения уровня риска и выгоды, получаемой от хозяйственной деятельности в области туризма;
- принцип приемлемых опасности и риска, в соответствии с которым устанавливаются нижний допустимый и верхний желаемый уровни безопасности в туризме, и в этом интервале – приемлемый уровень безопасности и риска с учетом социально-экономических факторов;
- принцип минимальной опасности, в соответствии с которым уровень риска в туризме устанавливается настолько низким, насколько это реально достижимо;
- принцип последовательного приближения к абсолютной безопасности туризма, но не ее достижения;
- принцип оправданности практической деятельности по управлению безопасностью в сфере туризма, согласованной со стратегической целью управления, формулируемой как стремление к обеспечению материальных и духовных благ;
- принцип учета всего спектра существующих опасностей в туризме и доступности всей информации о принимаемых решениях по управлению ими широким слоям населения;
- принцип учета требований о непревышении предельно-допустимых экологических нагрузок, оказываемых туризмом на экосистемы, выражающийся в обеспечении безопасности человека путем реализации решений, которые бы не подвергали природную сферу разрушению.

Обеспечение вышеназванных принципов концепции безопасности невозможно без применения специальным образом подобранных механизмов. Выделенные в рамках исследований [1, с. 18–22] общие экономические механизмы управления безопасностью сложных систем целесообразно распространить на сферу туризма. В этом случае к основным экономическим механизмам обеспечения безопасности в туризме можно отнести следующие:

- механизмы экономической ответственности;
- механизмы перераспределения риска;
- механизмы стимулирования повышения уровня безопасности;
- механизмы формирования и использования бюджетных и внебюджетных фондов;
- механизмы резервирования средств на случай ЧС.

Механизмы экономической ответственности включают систему стандартов (норм, нормативов, квот), отклонение от которых ведет к определенным экономическим санкциям (от штрафов до остановки производства, запрещения строительства и др.), то есть подразумевает плату за риск и ограничения на уровень риска. Соответствующие стандарты касаются, в первую очередь, применяемых технологий производства и строительства, организационно-технических мер по обеспечению безопасности производства, ограничений на предельно допустимые концентрации, выбросы или сбросы предприятий тур.индустрии. К этой же группе механизмов относятся механизмы возмещения ущерба, в которых экономическая ответственность прямо связана с величиной ущерба от возникновения чрезвычайной ситуации и механизмы экспертизы (проектов, предприятий), в которых оценка уровня безопасности (риска) производится экспертной комиссией, и экономическая ответственность определяется в зависимости от результатов экспертизы.

Механизмы перераспределения риска – это, в основном, механизмы частичного и полного, независимого и экзитивного, коммерческого и некоммерческого (взаимного) страхования.

В современных условиях представляется целесообразным создание фонда взаимного страхования предприятий тур.индустрии как наименее затратного по сравнению с прочими формами организации страхования.

Механизмы стимулирования повышения уровня безопасности (снижения ожидаемого ущерба) включают механизмы льготного налогообложения, а также льготного кредитования мероприятий по повышению уровня безопасности (снижения риска) на предприятиях тур.индустрии.

Механизмы формирования и использования бюджетных и внебюджетных фондов должны опираться на систему комплексной оценки уровня безопасности в регионе и предусматривать безвозмездное полное или частичное финансирование мероприятий по снижению риска, либо их кредитование по сниженным ставкам с компенсацией недополученного кредитными учреждениями дохода за счет средств фондов.

Механизмы распределения фондов включают в себя взаимосвязанные: механизмы стимулирования снижения риска и механизмы компенсации затрат на снижение риска. Использование механизма стимулирования снижения риска означает, что предприятие получает из фонда (уплачивает в фонд) средства в зависимости от планируемого в рассматриваемом периоде уровня безопасности, при этом величина получаемых (уплачиваемых) предприятием средств может быть прямо пропорциональна планируемому уровню безопасности предприятия. Величина норматива уровня опасности определяется из условия достижения требуемого уровня региональной безопасности, либо из условия ограниченности величины фонда. Таким образом, при недостижении нормативного уровня обеспечения безопасности предприятие уплачивает деньги в фонд (осуществляет плату за риск), а при его надлежащем обеспечении получает определенные суммы из фонда.

При использовании механизма компенсации затрат на снижение риска, предприятия представляют в фонд информацию о затратах, требуемых для обеспечения безопасности или повышения уровня безопасности до некоторой заданной величины с оценкой требуемых для этого средств, возможно в формате конкурса, победители которого получают требуемые средства.

Механизмы резервирования средств на случай чрезвычайных ситуаций включают механизмы образования резервов трудовых ресурсов (пожарные, спасатели и др.), материальных ресурсов (запасы продовольствия, сырья, медикаментов, транспорт и др.), мощностей для быстрой организации производства продукции, необходимой для ликвидации или уменьшения потерь от чрезвычайных ситуаций на предприятиях тур.индустрии. Данные механизмы резервирования направлены, в основном, не на повышение уровня безопасности или снижение риска, а на создание условий для скорейшей ликвидации чрезвычайной ситуации и уменьшения потерь от нее.

Практикуемый в настоящее время экономический подход к вложению средств в защиту, согласно которому ее стоимость не должна превышать стоимости возможных потерь, требует применения экономических механизмов для обеспечения безопасности в туризме с учетом различных общих предположений исследователями критериев [2, с.40], которые вполне оправданно можно распространить и на сферу туризма. К основным таким критериям относятся:

1. Критерий максимума среднегодового предотвращенного ущерба (предложенный доктором технических наук, профессором Г. Е. Шепитько). Затраты на создание или модернизацию системы охраны признаются обоснованными, если ожидаемый уровень максимума годового предотвращенного ущерба превышает затраты на создание либо модернизацию системы.
2. Критерий экономии от ущерба (предложенный доктором технических наук, профессором Э.И. Абалмазовым). Критерий позволяет ввести относительный стоимостной показатель затрат на модернизацию системы охраны.
3. Критерий минимальных суммарных затрат на оснащение и эксплуатацию системы охраны (разработанный в академии ГПС МЧС России под руководством доктора технических наук, профессора Н.Г. Топольского). В основу критерия положено допущение возможности представления охраняемого объекта множеством участков или конструктивных элементов, описываемых через множество па-

раметров, для контроля за которыми возможно использование заданного множества типов средств обнаружения.

4. Критерий на основе модели потерь Lanchester. Критерий распространен в современных методах оценки ущерба, понесенного конфликтующими сторонами, и позволяет оценить потери сторон, сопоставляя их активные (атакующие) и пассивные (защитные) взаимодействия.
5. Критерий «эффективность-стоимость», при его использовании в качестве целевого показателя качества системы выбирается двойной критерий: некий показатель эффективности и стоимость создания системы защиты.

Естественно, рассмотренные выше критерии не всегда применимы на практике, особенно с учетом специфичности туризма, относящегося к сфере услуг и обладающего в связи с этим известным свойством четырех «НЕ».

При затруднительности использования отдельных критериев возможна их замена на количественный или качественный анализ рисков, присущих тур.индустрии, и величины убытков, возникающих от их воздействия, оценки их приемлемости на основе комплексной научно-информационной базы.

Экономический механизм усиления безопасности тур.индустрии функционирует посредством различных типов управления:

- прямого экономического регулирования в виде наложения запретов, введения ограничений, целевого финансирования мер по обеспечению безопасности туризма из государственного бюджета с упором на превентивное снижение рисков в туризме (мониторинг угроз, прогноз и планирование действий на случай их реализации), оперативное реагирование на реализовавшиеся угрозы и пост-кризисные мероприятия по снижению тяжести ущерба;
- косвенного экономического регулирования в виде совершенствования налогового и кредитного механизмов, системы льготных тарифов и ставок для осуществления мер по усилению безопасности, развития системы страхования в сфере туризма.

Второй тип управления в сложившихся современных реалиях должен преобладать, так как его наличие является более эффективным регулятором рынка и позволяет повысить заинтересованность отдельных субъектов тур.индустрии в обеспечении безопасности, усилить положительный экономический эффект. При этом косвенное регулирование не должно подменяться прямым, так как подобная ситуация может привести к неоправданной финансовой нагрузке на государство и сократить усилия отдельных граждан, организаций по обеспечению безопасности туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишняков Я.Д., Зозуля А.В., Новилов С.В. Оценка эффективности экономических механизмов управления безопасностью сложных систем // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. 2004. №4. С. 17–23.
2. Журинов С. Учет и анализ рисков для промышленных объектов // Безопасность. Достоверность. Информатика. 2004. №1. С. 40–43.
3. Махутов Н.А., Петров В.П., Ахметханов Р.С. Природно-техногенно-социальные системы и риски // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. 2004. №3. С. 3–29.
4. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года/ Федеральное агентство по туризму. М., 2008. 95 с.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 5 марта 1992 года № 2446-1 «О безопасности» с изм. и доп.

ТАХТАМЫШЕВА М.Х.

ФАКТОРЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ РЫНОЧНО ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Тахтамишева М.Х., Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, ассистент кафедры «Менеджмента и маркетинга», 357100, г. Черкесск, ул.Ставропольская, 36

В статье рассматривается авторская методика исследования динамики объемов и структуры платных услуг населению. Важное место отводится анализу необходимых условий успешного функционирования и интенсивного развития сферы услуг. Определены основные компоненты социальной политики государства в курортно-рекреационной сфере услуг.

Ключевые слова: рынок услуг; услуги курортно-рекреационного комплекса; денежные доходы и расходы населения; структура и объем платных услуг; стратегия развития сферы услуг.

Коды классификатора JEL: L 84, L 88.

Теоретические исследования и анализ развития сферы услуг в России и мире свидетельствуют о том, что процессы становления и трансформации рынка услуг тесно связаны с общеэкономическими императивами, а последовательная интеграция России в мировое экономическое сообщество соответствующим образом видоизменяет представление о направлениях, качестве и спектре услуг, определяя закономерности

развития и систему управления этим сектором современной экономики, приближая эти характеристики к мировым стандартам.

В качестве важной отличительной черты развитого рынка услуг, по сравнению с обычными товарами, следует выделить высокую эластичность и динамику объема платных услуг. При этом, следует учитывать, что особенностью рыночных отношений в ряде видов деятельности сферы услуг является большая возможность для экономических экспериментов, нововведений, вследствие чего наблюдается определённый мультипликативный эффект их воздействия на другие отрасли народного хозяйства.

Положительная динамика ВВП в России в последние годы и, как следствие, рост доходов населения, привели к тому, что денежные расходы на покупку товаров и оплату услуг, в текущих ценах, выросли с 2996 млрд. руб. в 2000 году до 12208 млрд. руб. в 2006 году (или в 4,07 раза). Потребление товаров и услуг в натуральной форме увеличилось в 2,35 раза, составив в 2006 году 703 млрд. руб. Прирост потребления социальных трансфертов составил 3,44 раза, достигнув к 2006 году 2302 млрд. руб. В целом фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств в 2006 году оценено в 15213 млрд. руб., соответствующий рост, по сравнению с аналогичным показателем 2000 года, составил 399% [2, 3].

За 2000–2006гг. структура использования денежных расходов населения в целом по РФ существенно меняется. Так, на покупку товаров и оплату услуг было израсходовано от 75,5% в 2000г. до 69% в 2006г., доля обязательных платежей, соответственно, составила 7,8 и 10,5%, прироста финансовых активов от 15,5 до 17,2%, на приобретение недвижимости 1,2 и 3,3%.

В целом проведенный анализ показывает, что ВРП, отражающий результаты экономической деятельности в регионах, в значительной степени формируется сферой услуг: основной объем валовой добавленной стоимости, начиная с конца 90-х гг. XX века, производится в сфере услуг, которая является своеобразным катализатором развития многих других отраслей экономики. Кроме того, сфера услуг выполняет ключевую социальную функцию, ибо она, предоставляя определенные блага, способствует удовлетворению потребностей личности, стимулируя рост покупательной способности населения и обеспечивая воспроизводство в масштабах национальной и региональных экономик.

С целью исследования динамики объемов и структуры платных услуг населению разработана соответствующая методика, сущность которой в пяти этапах расчетов и прогнозирования.

На первом этапе, на базе индексного анализа, изучаются факторы (физического роста и влияния цен), определяющие количественные трансформации сферы услуг, рассчитываются сопоставимые, в оценке по последнему году динамики, объёмы производства услуг.

Сущность второго этапа заключается в обосновании и расчёте регрессионной модели, характеризующей развитие сферы услуг, с позиций зависимости соответствующих объёмов от фактора времени.

Логика третьего этапа определяется формированием системы моделей, формализующих динамические тенденции изменения структуры услуг по конкретным видам и комплексам.

На четвёртом этапе, исходя из предшествующего моделирования, осуществляется прогноз производства совокупных объёмов и структуры услуг по видам и комплексам на период до 2010г.

Идеология заключительного, пятого этапа исследования определяется детерминированным расчётом прогнозных объёмов услуг по конкретным видам и комплексам.

Так, в целом по Российской Федерации фактические объёмы платных услуг населению, в текущих ценах, увеличились с 811,7 млрд. руб. в 2001г. до 2798,8 млрд. руб. в 2006г., то есть, в 3,45 раза. Однако, как показывает индексный анализ, основным фактором этого роста является ценовой, ибо за 2001–2006гг. индекс физического объёма услуг увеличился в 1,37 раза, тогда как индекс цен в 2,52 раза (табл. 1).

Рассчитанный, с учётом реального роста, сопоставимый объём услуг (в оценке по 2006г.) в динамике непрерывно увеличивается от 2042 млрд. руб. в 2001г. до 2798,8 млрд. руб. в 2006г., соответственно, по средним трёхлетиям 2139 млрд. руб. в 2001–2003гг. и 2615,5 млрд. руб. в 2004–2006гг.

Судя по среднедушевым объёмам и структуре платных услуг населению, в 2001–2006гг. в системе на-иболее крупных видов последовательно увеличивается доля услуг связи и жилищно-коммунальных, на фоне снижения транспортных. Услуги курортно-рекреационного комплекса (гостиниц и аналогичных средств размещения, туристские, физической культуры и спорта, медицинские и санаторно-оздоровительные) в динамике существенно колеблются, при некотором приросте, судя по структурным характеристикам, в 2006г.

Зависимости объёмных и структурных характеристик (Y) развития сферы услуг от фактора времени (X) формализуются на основе расчетов и выбора, среди ряда возможных, лучших регрессионных моделей:

$$Y = 2030094 - 34029X + 46868,3X^2 - 3327,2X^3; \quad R=0,999; \quad D=0,999 \quad T=1999$$

удельный вес курортно-рекреационного комплекса в сфере услуг, %

$$Y = 12,72 - 0,6629X + 0,0714X^2; \quad R=0,961; \quad D=0,924 \quad T=25,3$$

Высокие характеристики тесноты связи, детерминации и критерия Стьюдента свидетельствуют об адекватности моделей реальной действительности, обуславливающей возможность их использования для аналитико-прогностических целей.

Сравнение сопоставимых (на основе фактических данных, в оценке по 2006г.) и расчётных объёмов сферы услуг в динамике характеризует неустойчивость использования имеющегося потенциала с худшими уровнями в 2002–2003 и 2005гг., на фоне определённого повышения эффективности функционирования сервисной экономики в 2006г.

Судя по прогнозным оценкам, доля курортно-рекреационного комплекса в сфере услуг Российской Федерации может возрасти к 2010г. до 13,2%, по сравнению с 11,3% в 2006г., а абсолютные характеристики объема соответствующих услуг должны увеличиться до 404 млрд. руб., при 316,3 млрд. руб. в 2006г.

В итоге, проведенный анализ позволяет идентифицировать основные экономические детерминанты формирования адаптированной к рыночным условиям системы управления развитием сферы услуг, в числе которых динамика валового продукта, рост доходов населения, повышение доли расходов на потребляемые услуги различного характера, включая туристские, санаторно-оздоровительные, лечебные и др.

Таблица 1

Объём, цепные индексы и структура платных услуг населению по РФ

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	В среднем за	
							2001-2003	2004-2006
Факт, млн. руб.	811713	1088016	1430669	1789735	2271733	2798774	1110133	2286747
Инд. общ. объема, %	134,7	134,0	131,5	125,1	126,9	123,2	133,4	125,1
Инд. физ. объема, %	101,6	103,7	106,6	108,4	106,3	107,6	104,0	107,4
Сопост., млн. руб.	2042006	2117560	2257319	2446934	2601091	2798774	2138962	2615600
Индекс цен, %	132,5	129,3	123,4	115,4	119,4	114,5	128,4	116,4
структура услуг по видам (в текущих ценах), %								
бытовые	12,2	11,7	10,7	10,5	10,1	9,9	11,5	10,2
транспортные	26,6	24,2	22,9	22,2	21,5	21,2	24,6	21,6
связи	12,1	14,8	16,7	17,6	18,5	18,6	14,5	18,2
ЖКХ	18,8	20,4	21,8	22,2	23,6	23,6	20,3	23,1
гостиниц ...	3,0	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7	3,0	2,7
культуры	1,9	2,0	2,3	2,5	2,3	2,2	2,1	2,3
туристские	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5	1,6	1,4	1,5
физ. культуры и спорта	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6	0,4	0,6
медицинские	4,7	4,9	4,8	4,9	4,8	4,9	4,8	4,9
санаторно-оздоровит.	2,5	2,1	1,8	1,7	1,6	1,5	2,1	1,6
правового характера	4,8	3,9	3,2	2,7	2,3	2,5	4,0	2,5
системы образования	6,9	6,7	6,7	6,8	6,7	6,9	6,8	6,8
другие	4,6	4,5	4,5	4,2	3,8	3,8	4,5	3,9
объем услуг по видам на душу населения (в текущих ценах), тыс. руб.								
бытовые	680,4	879,5	1063,6	1320,7	1610,8	1966,4	874,5	1632,6
транспортные	1478,3	1830,0	2303,6	2774,6	3434,2	4198,1	1870,6	3469,0
связи	672,5	1115,2	1666,5	2202,2	2960,5	3677,3	1151,4	2946,7
ЖКХ	1043,2	1541,4	2169,0	2776,6	3779,9	4675,0	1584,5	3743,8
гостиниц ...	170,7	222,6	288,8	366,8	423,3	528,7	227,4	439,6
культуры	104,7	154,3	233,2	314,7	375,0	441,1	164,1	376,9
туристские	83,6	105,1	127,2	166,6	238,4	320,1	105,3	241,7
физ. культуры и спорта	20,7	30,0	42,6	63,0	104,7	111,3	31,1	93,0
медицинские	259,7	368,5	474,5	610,2	773,1	967,2	367,6	783,5
санаторно-оздоровит.	136,7	158,8	179,6	213,5	254,2	302,6	158,4	256,8
правового характера	267,3	296,6	315,4	344,0	368,2	491,6	293,1	401,3
системы образования	383,6	505,3	665,2	855,8	1075,4	1363,7	518,0	1098,3
другие	259,2	337,0	443,9	534,0	604,6	762,2	346,7	633,6

Авторские расчеты по данным Росстата [2, 3]

Объективно существующая дифференциация регионов РФ по уровню социально-экономического развития формирует на каждой территории свои условия и базу для развития сферы услуг, структуру и объемы их потребления населением, что в совокупности определяет направления развития потенциала данного сектора в разрезе его видов, а также соответствующую систему управления. Это усиливает значимость формирования стратегии развития сферы услуг, анализа ее «макроэкономического фона» в регионе, прежде всего, динамики денежных доходов и расходов населения, как индикатора потребления, в том числе продукции сферы услуг.

Так, объем денежных доходов населения Кабардино-Балкарской Республики составил в текущих ценах в 2006г. 54413,6 млн. руб., по сравнению с 11199,3 млн. руб. в 2000г., то есть, в 4,86 раза. При этом, реаль-

ные располагаемые денежные доходы за анализируемый период возросли в 2,14 раз, в том числе, в 2006г. к 2005г. в 1,125 раза.

За 2000–2006гг. структура использования денежных расходов населения в КБР существенно меняется. На покупку товаров и оплату услуг было израсходовано от 72,1% в 2000г. до 67,4% в 2006г., доля обязательных платежей и разнообразных взносов, соответственно, составила 3 и 4%, прироста финансовых активов от 24,8 до 28,5%, на приобретение недвижимости 0,1%.

Анализ показал, что в настоящее время в КБР имеются все необходимые условия (политические, социально-экономические и традиционно-этнические) для успешного функционирования и интенсивного развития сферы услуг.

Эти условия, в сочетании с благоприятным макроэкономическим фоном, стимулируют процесс структурно-отраслевой модернизации сферы услуг, который для республики заключается в преимущественном развитии курортно-рекреационного комплекса. Именно его элементы в регионе характеризуются большей мобильностью потенциала адаптации к рыночным условиям, соответствующим потребительским спросом, как со стороны населения республики, так и других регионов и стран. Кроме того, они являются важным источником пополнения бюджета КБР, в сравнении с другими видами деятельности, в том числе, сферы услуг.

Таблица 2

Объём, цепные индексы и структура платных услуг населению по КБР

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	В среднем за	
							2001-2003	2004-2006
Факт, млн. руб.	2587,6	3473,6	4826,1	5606,8	6790,5	7955,3	3629	6784
Инд. общ. объема, %	144,2	134,2	138,9	116,2	121,1	117,2	139,1	118,1
Инд. физ. объема, %	108,7	109,7	112,2	103,5	102,0	101,0	110,2	102,2
Сопост., млн. руб.	6061,7	6649,7	7461,0	7722,1	7876,5	7955,3	6724	7851
Индекс цен, %	132,7	122,4	123,8	112,2	118,7	116,0	126,3	115,7
структура услуг по видам (в текущих ценах), %								
бытовые	12,8	11,4	11,2	11,7	10,8	11,6	11,6	11,4
транспортные	15,8	16,5	17,4	19,6	21,1	22,1	18,8	20,9
связи	9,5	10,7	9,3	14,5	19,4	19,6	13,8	17,8
ЖКХ	29,3	29,3	30,6	22,6	21,4	19,0	25,4	21,0
гостиниц ...	н.д.	0,7	1,3	0,7	0,6	0,7	1,0	0,7
культуры	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
туристские	4,9	4,2	4,3	5,6	4,3	4,3	4,6	4,7
физ. культуры и спорта	0,6	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
медицинские	1,8	2,3	2,9	3,1	3,2	3,5	2,8	3,3
санаторно-оздоровит.	5,0	6,5	5,5	5,2	3,7	3,5	5,2	4,1
правового характера	1,2	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8
системы образования	4,5	4,2	4,1	4,7	4,1	4,2	4,3	4,3
другие	14,1	11,9	11,6	10,4	9,6	9,6	11,2	9,9
объем услуг по видам на душу населения (в текущих ценах), тыс. руб.								
бытовые	371,4	439,5	602,4	729,5	819,4	1030,8	665,5	859,9
транспортные	460,1	639,9	930,5	1221,2	1591,7	1976,8	1136,7	1596,6
связи	277,0	414,9	497,7	907,0	1474,8	1742,4	885,6	1374,7
ЖКХ	851,5	1134,2	1631,9	1421,6	1623,7	1690,3	1392,2	1578,5
гостиниц ...	н.д.	27,3	67,6	42,0	48,5	65,8	47,5	52,1
культуры	15,6	22,1	28,8	34,6	42,4	59,2	33,8	45,4
туристские	141,5	163,4	231,4	348,9	328,5	385,1	266,5	354,2
физ. культуры и спорта	15,6	26,7	21,9	25,3	28,3	31,3	24,9	28,3
медицинские	54,4	88,0	158,5	196,1	245,3	316,4	176,5	252,6
санаторно-оздоровит.	143,7	250,2	296,6	322,0	283,7	315,1	268,6	306,9
правового характера	34,4	38,2	50,1	54,9	57,2	67,6	50,4	59,9
системы образования	130,6	164,4	220,7	292,2	314,3	377,3	249,9	327,9
другие	410,0	460,6	624,2	649,0	725,1	853,2	620,4	742,4

Авторские расчеты по данным Кабардино-Балкариястат [1]

По Кабардино-Балкарской Республике фактические объёмы платных услуг населению, в текущих ценах, увеличились с 2587,6 млн. руб. в 2001г. до 7955,3 млн. руб. в 2006г., то есть, в 3,07 раза. Однако, как

показывает индексный анализ, основным фактором этого роста является ценовой, ибо за 2001–2006 гг. индекс физического объёма услуг увеличился в 1,31 раза, тогда как индекс цен в 2,34 раза (табл. 2).

Рассчитанный, с учётом реального роста, сопоставимый объём услуг (в оценке по 2006 г.) в динамике непрерывно увеличивается от 6061,7 млн. руб. в 2001 г. до 7955,3 млн. руб. в 2006 г., соответственно, по средним трёхлетиям 6724 млн. руб. в 2001–2003 гг. и 78515 млн. руб. в 2004–2006 гг.

Судя по среднелетовым объёмам и структуре платных услуг населению, в 2001–2006 гг. в системе наиболее крупных видов последовательно увеличивается доля услуг связи и транспортных, на фоне снижения жилищно-коммунальных. Услуги курортно-рекреационного комплекса (гостиниц и аналогичных средств размещения, туристские, физической культуры и спорта, медицинские и санаторно-оздоровительные) в динамике существенно колеблются, при некотором приросте, судя по структурным характеристикам, в 2006 г.

О зависимости объёмных и структурных характеристик (Y) развития сферы услуг от фактора времени (X) свидетельствуют расчёты, с соответствующим выбором, среди ряда возможных, лучших регрессионных моделей:

$$\begin{aligned} &\text{сопоставимые объёмы сферы услуг, млн. руб.} \\ &Y = 6042,04 + 1136 \ln(X); \quad R = 0,985; \quad D = 0,970; \quad T = 65,7 \\ &\text{удельный вес курортно-рекреационного комплекса в сфере услуг, \%} \\ &Y = 7,4 + 6,3929X - 1,6821X^2 + 0,125X^3; \quad R = 0,894; \quad D = 0,799; \quad T = 8,9 \end{aligned}$$

Высокие характеристики тесноты связи, детерминации и критерия Стьюдента свидетельствуют об адекватности моделей реальной действительности, обуславливающей возможность их использования для аналитико-прогностических целей.

Сравнение сопоставимых (на основе фактических данных, в оценке по 2006 г.) и расчётных объёмов сферы услуг в динамике характеризует неустойчивость использования имеющегося потенциала с лучшими уровнями в 2001 и 2003–2005 гг., на фоне некоторого снижения эффективности функционирования сервисной экономики в последние годы.

Судя по прогнозным оценкам, физический объём сферы услуг, в ценах 2006 г., может возрасти к 2010 г. на 8,8%, тогда как абсолютные характеристики курортно-рекреационного комплекса ожидаются в размере 1691,5 млн. руб., по сравнению с 986,5 млн. руб. в 2006 г.

В итоге, курортно-рекреационный комплекс Кабардино-Балкарии, являясь её приоритетным активным элементом, наглядно демонстрирует зависимость развития сферы услуг от макроэкономических детерминант, выступая условием целого спектра модернизационных преобразований в экономике региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик: Кабардино-Балкариястат. 2007.
2. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2005.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2007.

ТКАЧЕВА Е.Н.

РИСКИ В ВИРТУАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ

Ткачева Е.Н., Южный институт менеджмента, доцент кафедры экономики, кандидат экономических наук,
e-mail: magadan.79@mail.ru

В статье приводится авторская классификация рисков виртуальной организации, которые предлагается разделить по уровням управления: стратегический, оперативный, тактический. Выявлены причины возникновения рисков ситуаций для данного типа предприятий. Предложены инструменты предотвращения рассматриваемых рисков.

Ключевые слова: *виртуальные организации; риск; управление рисками.*

Коды классификатора JEL: D 81, G 32.

Интеграция организации в информационную экономику приводит к увеличению количества рисков, с которыми сталкивается предприятие, и усугублению взаимосвязанности между ними.

Для построения сбалансированной системы управления виртуальной организацией необходимо провести анализ рисков существования данной организационной формы, а затем предложить методы управления ими.

К сожалению, научно-методическая база управления рисками в настоящее время сформирована лишь для небольшого круга сфер экономической деятельности. Теоретические основы и практический инструментарий управления рисками в ходе выполнения виртуальных проектов не разработаны.

Управление рисками в виртуальной организации можно представить в виде следующего процесса:

1. Идентификация рисков;

2. Управление рисками;
3. Мониторинг.

В данной статье предпринята попытка классификации рисков виртуальных организаций, расчеты оптимального уровня рисков для предприятий-партнеров проводиться не будут.

Все риски, с которыми сталкивается предприятие можно разделить по источникам на внешние и внутренние, по уровням управления на стратегические, операционные и технические. Предлагаемая нами систематизация рисков виртуальной организации представлена в табл. 1.

Как мы видим, большинство возникающих рисков ситуаций связано с особенностью функционирования организаций виртуального типа:

- небольшим сроком взаимодействия между агентами данного типа организаций, его основная причина – кратковременность работы виртуального предприятия, которое обычно создается для выполнения конкретного рыночного заказа и распадается после выполнения;
- географической разобщенностью предприятий-партнеров;
- культурными особенностями персонала предприятий-участников виртуальной сети, отсутствием возможности наладить сетевую организационную культуру высокого уровня из-за сокращения жизненного цикла данной организационной формы;
- неотлаженностью законодательства в области электронных взаимоотношений между субъектами экономики, что может вызывать сбои в работе, задержки выполнения рыночных заказов и ряд других проблем;
- перенесением информационных технологий во все процессы жизнедеятельности виртуальных агентов, что с учетом перечисленных выше факторов может привести к серьезным сбоям в работе виртуальной организации и срывам заказов;
- широким использованием нового вида сотрудников – телеработников, к которым тяжело применить традиционные формы отношений с персоналом в силу особенностей их работы.

Таблица 1

Риски предприятий-партнеров виртуальной организации

Уровни управления рисками	Источники рисков	
	Внешние	Внутренние
Стратегический уровень	Законы стран (нормативная база), на территории которых находятся предприятия-участники	Культурная несовместимость персонала предприятий-партнеров
	Страновой риск, связанный с политической ситуацией в странах нахождения предприятий-партнеров	Фирменный риск (уровень репутации, основные показатели предприятий-партнеров)
	Ужесточение конкуренции	Выбор базовых технологий работы предприятий-партнеров, проектирование производственных и управленческих систем
	Низкий уровень информированности потребителя	Быстрое старение технологий, используемых предприятиями-участниками
	Резкие перепады, неустойчивость рынка	Опасность чрезмерного усложнения, вытекающая из разнородности членов предприятия, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, неопределенности в планировании для членов виртуального предприятия
Операционный уровень	Риск искажения информации	Динамика самоорганизации виртуального предприятия
	Вторжение в информационную сеть сторонних предприятий, не задействованных в работе виртуальной организации	Практическое отсутствие материальной и социальной поддержки своих партнеров вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений
	-	Чрезмерная экономическая зависимость от партнеров, что связано с узкой специализацией членов сети
	-	Риск проблем с персоналом вследствие отказа от классических договорных форм и обычных трудовых отношений.
	-	Риски неадекватного исполнения обязанностей как предприятиями-участниками, так и телеработниками
Технический уровень	Риск потери связи (технические перебои в работе магистральных линий)	Выход из строя информационных систем предприятий-партнеров

Традиционные предприятия обычно используют следующие методы управления рисками (1, с. 91-102):

1. метод отказа от риска;
2. метод снижения частоты ущерба (предотвращение убытка);
3. метод уменьшения размера убытков;
4. метод разделения риска;
5. метод аутсорсинга риска.

С учетом специфики предприятий виртуального типа, считаем наиболее целесообразным использовать методы № 1, 4 и 5. Методы № 2 и 3 не подходят из-за особенностей создания и функционирования данной организационной формы. Рассмотрим возможность применения данных методов в виртуальных организациях.

Метод отказа от риска – может быть использован виртуальным предприятием на этапе получения рыночного заказа: орган-координатор, занимающийся подбором агентов виртуальной сети, сразу же откажется от производства сомнительной продукции. Такие действия помогут еще на этапе создания организации исключить некоторые риски.

Метод разделения риска – пространственное разделение источников возникновения убытков или объектов, которым может быть нанесен ущерб, непосредственно связано с географической разобщенностью агентов виртуального предприятия и с наличием запасных предприятий-партнеров, включающихся в процесс выполнения проекта при сбое работы аналогичных организаций.

Метод аутсорсинга риска – предприятие виртуального типа по договору возлагает ответственность за снижение возможности возникновения неблагоприятных событий на традиционную стороннюю организацию. Заметим, что данный метод может быть использован только в том случае, если возможно четко определить опасности, выделить соответствующие подверженности риску, достаточно жестко контролировать факторы, влияющие на уязвимость, и иметь эффективные механизмы передачи ответственности. Поиск такого предприятия, заключение с ним договора и осуществление контроля за выполнением им оговоренных условий возлагается на органа-координатора виртуальной сети.

Для предлагаемых в таблице 1 рисков виртуальной организации, нами были разработаны основные методы управления рисками на каждом из уровней предприятия (представлены в табл. 2).

- А. Предотвращение рисков на техническом уровне находится в компетенции администратора информационных систем предприятия и разрабатывается создателями программного обеспечения.
- Б. Внутренние и внешние операционные риски связывает вероятность потерь в результате ошибок персонала, внутренних процессов, функционирования информационной системы.

Таблица 2

Инструменты предотвращения (снижения) рисков в виртуальной организации

Уровни управления рисками	Инструменты, предотвращения (снижения) рисков
Стратегический уровень	Обеспечение гибкости элементам информационной системы (переносимость, разделение программного обеспечения и информации, возможность конвертирования данных из одних стандартов в другие, объектно-ориентированное программирование и др.)
	Мониторинг экономической и политической ситуации в странах, в которых находятся основные предприятия-участники
	Тщательный отбор предприятий-партнеров на основе ключевых компетенций
	Разработка и внедрение элементов единой сетевой организационной культуры в деятельность предприятий-партнеров и клиентов
	Формирование ожиданий и "воспитание" потребителя
	Расчет необходимо количества предприятий-партнеров виртуальной организации (производится до момента работы над проектом)
	Страхование рисков
	Отказ от ненадежных партнеров
	Распределение риска во времени
Операционный уровень	Внедрение качественных программных решений
	Стандартизация процессов и данных, сопровождающих документирование информации
	Интеграция знаний о клиентах, товарах, процессах
	Разработка правил и процедур контроля для всех предприятий-партнеров виртуальной организации
	Кодирование информации
	Авторизация пользователей и контроль доступа к информационной системе виртуального предприятия
	Разработка системы ответственности работников за достоверную информацию и за разглашение конфиденциальной информации
	Внедрение системы контрактного и расчетного механизма между предприятиями-партнерами
Технический уровень	Использование качественных аппаратных и программных решений

Перед руководством виртуальной организации стоит серьезная задача анализа структуры работ, планирование и реструктуризация человеческих ресурсов. Влияние на стандарты и нормы со стороны органа-координатора виртуального предприятия позволит предотвратить большую часть рисков, возникающих в результате становления и функционирования новой организационной формы.

В. Наиболее опасными для виртуального бизнеса рисками являются риски стратегического уровня. Сложность прогнозирования развития электронного рынка, создания виртуальной организации, обуславливают высокую неопределенность выбора того или иного управленческого решения на каждом этапе разработки нового бизнеса.

К особенностям управления данными видами риска можно отнести то, что управленческие решения, принимаемые в ходе разработки бизнеса, трансформируются в информационной системе в виде программных решений. Многие риски можно идентифицировать уже на этапе анализа и прогнозирования развития среды функционирования. Застраховать деятельность виртуальной организации, можно обеспечив гибкость элементам информационной системы, обеспечиваемой выбором архитектуры сети, базовых ИКТ и прикладных решений.

Воздействие на коммуникативное сознание и организационную культуру партнеров и клиентов; интеграция знаний о клиентах, процессах и товарах; мониторинг экономической и политической ситуации; отсеечение ненадежных предприятий-партнеров на этапе создания виртуального предприятия позволит предотвратить большую часть стратегических рисков.

Необходимо помнить, что успех виртуальной организации зависит от возможности повлиять на общую направленность электронного бизнеса в сфере создания (добавления) стоимости. Для этого в центре кооперации предприятий-партнеров должны быть:

- общее понимание бизнес-процессов;
- совместимость инфраструктуры взаимодействия предприятий-партнеров виртуальной организации;
- общность знаний персонала предприятий-партнеров;
- единая сетевая организационная культура виртуальной организации;
- общее организационное обновление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чернова Г.В., Кудрявцева А.А. Управление рисками: Учебное пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. 160 с.

Комплексная оценка конкурентной среды осуществляется по следующим последовательным направлениям, таким как:

- определение типа продукта, обращающегося на рынке (зерно), и географии его размещения (Ростовская область);
- определение субъектов продовольственного рынка (список участников рынка – ведущие операторы рынка зерна);
- определение уровня интенсивности конкуренции на рынке зерна;
- определение доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке определенного продукта (определение доли рынка, занимаемой фирмой);
- оценка барьеров вступления на рынок.

Тип продукта является однородным, специфицированным, характеризующимся измеримыми качественными признаками. Определение географического размещения рынка зерна ограничено территорией Ростовской области. Непосредственно саму диагностику и прогнозирование перспективной конкурентной ситуации необходимо начать с определения субъектов выбранного продовольственного рынка. На основе экспертных оценок и данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области составлен список основных операторов зернового рынка, формирующих спрос, а значит определяющих ценовую политику на данном рынке. С этой целью определен перечень наиболее успешных участников регионального зернового рынка (таблица 1).

Таблица 1

Основные операторы на рынке зерна

Наименование организации	Виды деятельности	Структура компании
ООО «Агрофест-Дон»	Покупка и экспорт зерновых культур	В Группу компаний «Агрофест-Дон» входят: транспортно-экспедиторская фирма ООО «Агрофест-Сервис», «Юридическая компания «Агрофест-Дон», Багаевский Водный Терминал «Росагрейн», компания-перевозчик «Агрофест-Авто», сельскохозяйственное подразделение «Агрофирма Багаевская», основной экспортёр «Морское Агентство «Агрофест-Дон»
«Юг Руси» ЗАО	Покупка зерновых, производство растительного масла, хлебобулочных изделий, торговая деятельность, таможенные услуги, племенное скотоводство.	В группу компаний «Юг Руси» входят: ОАО МЭЗ «Аннинский» ОАО «Тарасовский КХП» ОАО «Сальск Юг Агро» ОАО «Ростовхлеб» ОАО «Ростовский Хлебозавод №1» ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» ОАО «Маслоэкстракционный завод «Лискинский» ОАО «Масложиркомбинат «Краснодарский» ОАО «Кировский КХП» ОАО «Донской хлеб» ОАО «Белокалитвенскхлебопродукт» ЗАО «Ростовский» ЗАО «Колос»
ГК «АСТОН»	Покупка зерновых, производство растительного масла, муки, крупы; торговая деятельность, услуги по агентированию и фрахту, услуги по судоремонту, обслуживание судов при доковании.	Сегодня в структуре группы компаний «АСТОН» находятся пять сельскохозяйственных предприятий: ОАО «Родина» (Тагинский район, Ростовская область) ОАО «Зазерское» (Тагинский район, Ростовская область) ОАО «Крутоярское» (Мартыновский район, Ростовская область) ООО «Юбилейное» (Боковский район, Ростовская область) АО «Нива» (Морозовский район, Ростовская область) Обеспечением торгово-закупочной деятельности группы «АСТОН» занимаются две специализированные компании — Торговый Дом «АСТОН» и Торговый Дом «Волшебный край» Операциями в сфере комплексного обслуживания флота в группе компаний «АСТОН» занимаются две структуры — компании «АСТОН Энтерпрайз», Ростов-на-Дону и «АСТОН Энтерпрайз»

ОАО «Югтранзитсервис»	Покупка зерновых, производственная и торговая деятельность	В структуру компании «Югтранзитсервис» входят взаимосвязанные и дополняющие друг друга профильные предприятия: - сельхозпроизводители; - элеваторы; - операторы-закупщики; - операторы-экспортеры; - морские перегрузочные комплексы; - структуры логистики. Таганрогский зерновой терминал Азовский зерновой терминал Матвеево-Курганский элеватор Развиленский элеватор Мечетинский элеватор
Каргилл Юг	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
«Международная зерновая компания-Ростов»	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
ООО «Бунге СНГ»	Покупка зерновых, производство продуктов питания; торговая деятельность	Нет данных
Луис Дрейфус Восток	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
ГК ООО «Юг Зерно»	Покупка зерновых, производство продуктов питания; торговая деятельность	Элеваторы: ОАО «Неклиновское ХПП» ОАО «Мальчевский элеватор» ОАО «Чертковский элеватор» ОАО «Хлебная база» ОАО «Хвалынский-Зерно» ОАО «Атаманский элеватор» Агропредприятия: ЗАО «Зеленая Роща» ЗАО «Фоминская дубрава» ООО «Центр-Агро-Инвест» ОАО «Северное» ООО «Юг-Зерно-Агро»
Валары Трейд	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
ОАО «РАЗГУЛЯЙ»	Покупка зерновых, производство продуктов питания; торговая деятельность	ОАО «Группа «РАЗГУЛЯЙ» ООО «Разгуляй-Агро» Сахарная компания «Разгуляй» Зерновая компания «Разгуляй»
ПКФ НБ Центр	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
Донские закрома	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных
Агропромимпэкс	Покупка зерновых, торговая деятельность	Нет данных

В Ростовской области достаточно предприятий по хранению и переработке зерна. В Ростовской области сконцентрировано 69 элеваторов, ХПП с общей мощностью единовременного хранения более 6 млн. т., из них 12 портовых элеваторов и зерновых терминалов с круглогодичной отгрузкой зерна на экспорт, с общей мощностью перевалки до 10 млн. т. в год. Торгово-закупочную деятельность только на территории Ростовской области осуществляют более 30 фирм и организаций. Среди них за последние несколько лет появились крупные транснациональные компании, осуществляющие торговлю зерном на мировом рынке. Многие из них имеют собственные представительства в Ростовской области и в Москве («МЗК-Ростов», которое является дочерним предприятием частной трейдинговой компании «Гленкор Интернэшнл» (Швейцария); ООО «Бунге СНГ» – дочернее предприятие крупного мирового концерна по производству сельскохозяйственной продукции «Бунге Лтд» (Швейцария); ООО «Луис Дрейфус Восток» – дочернее предприятие Луис Дрейфус (Франция) и др).

Уровень интенсивности конкуренции всего рынка оценивается с помощью агрегированных коэффициентов, отражающих динамику (K_t), рентабельность (K_r) и конкурентную активность (K_d) [3]. Обобщенная характеристика интенсивности конкуренции анализируемого рынка рассчитывается, как среднее геометрическое данных показателей по следующей формуле:

$$K = \sqrt{K_t \cdot K_r \cdot K_d}$$

При стремлении значения показателя K к 1 степень конкуренция на анализируемом рынке растет. Для определения динамики рассматриваемого рынка, как правило, рассчитывается показатель динамики рынка (T):

$$T = \frac{V_m^1 - V_m}{V_m} \cdot \frac{12}{t} + 1$$

где V_m^1 – объем совокупных ресурсов фирмы, имеющихся на анализируемом рынке в отчетном периоде; V_m – объем совокупных ресурсов фирмы, имеющихся на анализируемом рынке в базисном периоде.

Максимальная и минимальная границы показателя динамики рынка находятся в пределах от 140 до 70% в год. Если $T > 1,4$, то рынок находится в состоянии ускоренного роста, если значение показателя (T) находится в интервале от 1,4 до 0,7, то рынок характеризуется состоянием стагнации, а если величина (T) $< 0,7$, то рынку свойственна кризисная ситуация.

На основе показателя динамики рынка (T) рассчитывается показатель интенсивности конкуренции. Так, если $T > 1,4$, то $K_t = 0$; если $0,7 < T < 1,4$, то $K_t = (1,4 - T)/0,7$; если $T = 0,7$, то $K_t = 1$. Показатель интенсивности конкуренции характеризует степень остроты конкуренции. Так, при $K_t = 1$ конкуренция на рынке будет самая максимальная.

Затем необходимо рассчитать показатель оценки рентабельности продаж на рынке (R): $R = \frac{P}{W} \cdot \frac{12}{t}$,

где P – прибыль, полученная конкурентами в рассматриваемом периоде; W – выручка конкурентов от реализации продукции на конец анализируемого периода; t – длительность анализируемого периода, мес.

Степень интенсивности конкуренции по рентабельности производства продукции характеризует коэффициент (K_r). Если значение показателя оценки рентабельности продаж на рынке изменяется в интервале от 0 до 1 ($0 < R < 1$), то K_r рассчитывается по формуле: $1 - R$; а в случае, если $R < 0$, то K_r стремится к 1.

Интенсивность конкуренции по распределению рыночных долей (K_d) определяется по формуле:

$K_d = 1 - \frac{\sigma_s}{S_m}$, где σ_s – дисперсия рыночной доли предприятий, определяется по формуле:

$$\sigma_s = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^n (S_i - S_m)^2},$$

S_m – средняя рыночная доля определяется по формуле: $S_m = \frac{1}{N}$, где N – общее количество предприятий на данном рынке.

Интенсивность конкуренции по распределению рыночных долей тем выше, чем ниже коэффициент вариации рыночных долей на конец анализируемого периода.

Оценка доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке определенного продукта определяется с помощью коэффициента рыночной концентрации (CR) рассчитывается, как процентное отношение реализации продукции определенным числом крупнейших продавцов к общему объему реализации на данном товарном рынке. Уровень концентрации является индикатором степени монополизма товаропроизводителей по отношению к потребителям, а также товаропроизводителей по отношению к поставщикам в случае монопольного потребления (последнее характерно для сфер переработки сельскохозяйственной продукции).

Вторым индексом является индекс рыночной концентрации Херфиндаля-Хиршмана (HHI), который рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей фирм данной отрасли (рынка): $HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$. Индекс

при суммировании взвешивает рыночные доли фирм с помощью их собственных значений. В соответствии с различными значениями коэффициентов концентрации и индексов Херфиндаля-Хиршмана выделяются три типа рынков:

I тип - высококонцентрированные рынки: $HHI > 2000$;

II тип - умеренно концентрированные рынки: $1000 < HHI < 2000$;

III тип - низкоконцентрированные рынки: $HHI < 1000$.

Показатели рыночной концентрации дают возможность сделать предварительную оценку степени монополизации рынка, равномерности (или неравномерности) присутствия на нем хозяйствующих субъектов.

Названный индекс для 14 крупнейших операторов на зерновом рынке в Ростовской области в 2007 году составил 1029,62. Полученное значение индекса говорит об умеренной концентрации рынка. Возможное укрупнение небольших операторов в дальнейшем приведет к формированию олигопсонистической структуры рынка зерна со стороны спроса.

Кроме того, для оценки степени концентрации фирм на рынке применяются три других индекса: индексы Ханна и Кея, учитывающие различные веса фирм в отрасли (вес определяется исследователем в соответствии с весом фирмы) и индекс Холла-Тайдмана, рассчитываемый на основе сопоставления рангов фирм рынка. Максимальное значение индекса Холла-Тайдмана равно 1 означает преобладание на рынке условий монополии. Особенностью индекса Холла-Тайдмана является учет ранга фирмы по степени ее значимости, что позволяет более глубоко проанализировать рыночную структуру отрасли.

Таблица 2

Индекс концентрации Херфиндаля-Хиршмана для рынка зерна Ростовской области в 2007 г.

№	Организация (фирма)	Объемы экспортной реализации зерна (т)	Доля на рынке среди крупных операторов (%) S_i	S_i^2 - квадрат рыночных долей
1	ООО «Агрофест-Дон»	300 000	8,2	67,24
2	«Юг Руси» ЗАО	570900	15,6	243,36
3	ГК «АСТОН»	532180	14,5	210,25
4	«Югтранзитсервис-Агро»	527809	14,4	207,36
5	Каргилл Юг	361833	9,8	96,04
6	«Международная зерновая компания-Ростов»	329026	8,9	79,21
7	ООО «Бунге СНГ»	288874	7,8	60,84
8	ООО «Луис Дрейфус Восток»	165424	4,5	20,25
9	ГК ООО «Юг Зерно»	140009	3,8	14,44
10	Валары Трейд	112564	3,0	9
11	ОАО «Группа «РАЗГУЛЯЙ»	112489	3,0	9
12	ПКФ НБ Центр	84592	2,3	5,29
13	Донские закрома	80901	2,2	4,84
14	«Агропром-Импекс»	50965	1,3	1,69
Итого:		3657539	100	$\Sigma 1029,62$

Оценка барьеров вступления на рынок показала, что из числа традиционно выделяемых барьеров таких, как организационно-экономических, административных, развития инфраструктуры, степени вертикальной интеграции, олигосонистическую структуру рынка со стороны спроса характеризуют ограничения, связанные с масштабом инвестиций, уровнем вертикальной интегрированности. Объединенные в вертикальные структуры фирмы получают существенные преимущества от внутрикорпоративного взаимодействия и связей и воздействия этих отношений на конкурентов. К косвенным подтверждениям наличия (или отсутствия) входных барьеров относятся факты появления на рынке новых продавцов за анализируемый период. Если в результате анализа ситуации за последние 3 года выявляется редкое появление на рынке новых операторов, несмотря на высокую норму прибыли, то это говорит о наличии высоких вступительных барьеров. Однако отсутствие в недавнем прошлом новых участников не является окончательным свидетельством того, что доступ на рынок затруднен. Таким образом, в условиях олигополистичности зернового рынка обостряется конкуренция между отечественными заготовителями зерна и его импортерами, а также между крупнейшими оптовыми торговыми организациями. На мезо-, а частично и на макроуровне национального зернового рынка основной проблемой институционализации цивилизованной конкуренции является снижение высоких региональных административных барьеров входа на рынок.

В целом можно сделать вывод, что конкурентная среда зернового рынка, оцениваемая на основе анализа экономического поведения субъектов спроса в Ростовской области является умеренно концентрированной, то есть существуют явно выраженные лидеры и при дальнейшем развитии эффектов вертикального интегрирования уровень конкуренции будет снижаться. На уровне локальных (региональных) рынков основными субъектами конкурентных отношений выступают различные типы экономических агентов, специализирующихся на заготовке зерна и сбыте его перерабатывающим предприятиям и розничным торговцам.

Проявление данных тенденций существенным образом отражается на степени влияния фирм на формирования закупочных цен в регионе (при учете конъюнктуры мирового рынка зерна). Все это свидетельствует о необходимости поддержания оптимально необходимого уровня конкуренции. Кроме того, в России появится государственная компания, которая по замыслу Минсельхоза должна стать крупнейшим экспортером отечественного зерна. Правительство одобрило идею создания такого зернотрейдера на базе принадлежащего государству ОАО «Агентство по регулированию продовольственного рынка». В перспективе по оценкам экспертов к 2011 году на долю ОАО будет приходиться 40-50% от общего объема экспорта зерна из России, который в 2008 году оценивается в 4,5-5,5 млрд. долл. По данным Института конъюнктуры аграрного рынка 60% экспорта российского зерна контролируют шесть компаний: Международная зерновая компания, «Агрика», «Росинтерагросервис», «Югтранзитсервис», «Юг Руси», «АСТОН». Ограничение степени монополизации данного сегмента продовольственного рынка осуществимо на основе дифференцированности госрегулирования зернового рынка, комплементарности монопольного участия государства в сфере экспортной торговли зерном и политики поддержания необходимого уровня конкуренции на этапе формирования закупочных цен устойчиво функционирующими на рынке зерна крупнейшими операторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов А.И. Организационно-экономический механизм функционирования зернового рынка: проблемы и возможные пути решения // Социально-экономические преобразования в аграрном секторе Рос-

- сии: итоги и перспективы (к 75-летию Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства). М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2005.
2. Бородин К.Г. Основные тенденции развития и факторы конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций (по результатам конъюнктурного опроса) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 1.
 3. Чарыкова О.Г., Хвостова Е.С. Анализ конкурентной среды зернового рынка и рекомендации по ее развитию // <http://lerc.012345.ru/informatics/0001/0010>.

СОЛДАТОВА И.Ю., КАРПЕНКО Т.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ШАХТЁРСКИХ ГОРОДОВ ВОСТОЧНОГО ДОНБАССА

Солдатова И.Ю., ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет», экономический факультет, кафедра теории и технологий в менеджменте, д.э.н., профессор, e-mail: Sold.&aaart.ru;

Карпенко Т.В., ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет», Новошахтинский филиал, кафедра экономики и менеджмента, преподаватель, e-mail: karpenko_tv. &mail.ru

Статья посвящена проблемам оптимизации методологии исследования качества жизни шахтёрских городов Восточного Донбасса РФ, определению критериев оценки результатов работы отраслей социальной сферы.

Ключевые слова: *индикаторы устойчивого развития; интегральный индикатор устойчивого роста; интегральный индикатор нормативной обеспеченности социальными услугами; качество жизни; отрасли социальной сферы; социальные нормы; социальная сфера; социальные услуги*

Коды классификатора JEL: R53

В современном мире социальная сфера является приоритетом для деятельности национальных правительств и международных организаций. В России основная нагрузка в решении социальных проблем лежит на органах государственного управления субъектов РФ и местного самоуправления. Именно они должны разрабатывать и реализовывать мероприятия, обеспечивающие поддержание стандартов уровня жизни и выполнение социальных обязательств на всей территории страны с учетом территориальных особенностей и различий.

Социальная сфера находит своё проявление в социальной инфраструктуре и в том комплексе отраслей жизнеобеспечения, которые формируют социальное пространство, где личности применяют или могут применять разнообразные способности, осуществляют деятельность [7, с. 283].

Социально-экономические преобразования в угольной отрасли коренным образом изменил и жизнь жителей шахтерских городов Восточного Донбасса России. К основным проблемам, с которыми вследствие этого столкнулись их администрации можно отнести социальные. Уровень жизни населения шахтёрского муниципального образования отражает эффективность управленческих решений по воспроизводству человеческого потенциала. Поэтому качественное повышение жизненного уровня является основной задачей, решение которой способствует предотвращению негативных социальных последствий, вызванных этими преобразованиями. Этого достаточно сложная и комплексная проблема, затрагивающая разноплановые составляющие. Речь идет о совершенствовании всех отраслей, обеспечивающих достойное качество жизни, уровень которого зависит от развития социальной сферы.

Суть проблемы заключается в том, что при производственно-экономических преобразованиях с целью повышения рентабельности производства (ликвидация убыточных предприятий, инновации с сокращением штата работников и др.) необходимо сбалансировано решать двуединую задачу, составные части которой обычно существенно различны по своей исходной методологической, институциональной, ресурсной и, наконец, психологической обеспеченности [9, с. 67]. Так, если параметры структурных, технологических, финансово-экономических и других отраслевых преобразований и их ожидаемые производственно-экономические результаты профессионально прорабатываются в условиях уже сложившейся институциональной среды (система отраслевого управления, наличие специализированных научных и проектных организаций, нормативно-правовая регламентация и т.д.) и имеют четкую цель, то их социальные последствия на углепромышленных территориях, где непосредственно реализуются эти преобразования, являются в основном нецелевыми событиями и находятся в области внимания по остаточному принципу, что привело к резкому падению уровня и качества жизни их населения.

Качество жизни – производная величина от уровня жизни, его комплексная оценка. Качество жизни населения определяется рядом объективных и субъективных показателей, таких как потребление материальных благ, продуктов питания, качество жилищных условий и занятости, развитие сферы услуг, образования, культуры, медицинского обслуживания, социального обеспечения и т.д. Т.е. качество жизни – качественная характеристика доступных населению социальных благ и услуг.

Категориальный анализ современных систем предоставления социальных услуг предполагает исследование отраслевой структуры этой сферы, анализ

качества и уровня жизни населения с применением индикативных методов (системы основных социальных индикаторов). По структурно-функциональному содержанию социальная сфера представляет собой совокупность государственных и частных институтов, деятельность которых направлена на поддержание социально приемлемого уровня жизни населения. Отрасли социальной сферы удовлетворяют материальные, духовные и социальные потребности человека. К ним относятся образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, культура, социальное обслуживание, и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, социальное страхование и пенсионное обеспечение. Потребление произведенных в рамках этих сфер благ сопровождается значительными внешними эффектами, а результаты их деятельности систематически оцениваются обществом. В экономике есть и другие отрасли, результаты, деятельности которых в некоторой степени также обладают указанными признаками. В частности, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт коллективного пользования, предприятия общественного питания и торговли.

Объектами социальной сферы являются самые разнообразные социальные блага и услуги, степень удовлетворения которыми характеризуется понятием «уровень жизни населения». Это сложная комплексная социально-экономическая категория, выражающая степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, включающая размер реальных доходов, уровень потребления материальных благ и услуг, обеспеченность населения благоустроенным жильём, рост образованности, степень развития медицинского и культурного обслуживания, состояние природной среды.

В России уровень жизни принято определять на основе системы потребительских бюджетов (физиологического и социального прожиточного минимума), т.е. в оценках преобладает абсолютный подход.

Кроме того, уровень жизни характеризует возможность получения различных благ и услуг, необходимых для достойного существования, доступность, которых обусловлена развитием социальной сферы, т.е. той совокупности материальных, общественных и духовно-нравственных условий, в которых происходит жизнедеятельность населения.

Услуги, которые оказывают органы государственной власти или местного самоуправления называют государственными (муниципальными) услугами. Государственные и муниципальные услуги — это общественно полезные функции органов государственной власти или местного самоуправления, бюджетных учреждений, а также блага и услуги, предоставляемые ими гражданам и юридическим лицам [8]. В составе государственных (муниципальных) услуг выделяются бюджетные, на оказание которых непосредственно затрачиваются бюджетные средства (помимо общих расходов на содержание самих органов власти). В соответствии с п. 4 ст. 72 БК РФ, «государственный или муниципальный заказ представляет собой совокупность заключенных государственных или муниципальных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета».

Учитывая выше сказанное, в широком смысле социальная услуга представляет собой совокупность процесса и результата целевой деятельности органов государственной власти и хозяйствующих субъектов по удовлетворению конкретной социальной потребности жителя, в том числе в сопутствующих товарах, работах, услугах, без использования которых невозможно надлежащее производство социальной услуги.

Согласно федеральному законодательству, полномочиями правового обеспечения предоставления социальных услуг наделены как федеральные органы, так и органы государственной власти субъектов РФ (и законодательные, и исполнительные). В условиях перманентно изменяющегося федерального законодательства государственным органам субъектов РФ приходится проводить практически непрерывную работу по приведению регионального законодательства в соответствие с федеральным.

Базовые социальные услуги непосредственно обеспечивают жизнедеятельность граждан. В зависимости от выполняемых функций их можно разбить на следующие услуги:

- образования (в том числе дополнительного – музыкального, художественного и пр.);
- здравоохранения и поддержания жизнеспособности (уход за инвалидами и престарелыми, социальная помощь на дому, предоставление финансовой и материальной помощи, санаторно-курортное лечение, дома отдыха);
- по обеспечению досуга (культура, спорт, информация);
- по обеспечению среды обитания (благоустройство, озеленение, градостроение, содержание дорог) и содержанию жилья (жилищные и коммунальные услуги);
- транспорта и связи;
- услуги снабжения (торговля, общественное питание, бытовое обслуживание).

Каждый из указанных отраслевых блоков имеет свою проблематику, индивидуальные компоненты (подсистемы) общей системы правового, организационного, финансового обеспечения производства и предоставления услуг.

В рамках социальной политики государства важное значение имеют научно-обоснованные нормативные показатели оптимальной обеспеченности населения социальными благами, объектами социальной сферы. Социальные нормы определяют, сколько тех или иных благ, объектов социальной сферы должно приходиться на душу населения или на контингент населения определенной численности, например, на 1000 человек, на 100 семей, на 1000 детей дошкольного возраста.

Базовые социальные гарантии определены наряду с федеральными государственными минимальными социальными стандартами, предусмотренными, в том числе и Конституцией РФ, также и региональными минимальными социальными стандартами, принимаемыми исполнительными органами государственной власти субъектов федерации [8]. К государственным минимальным социальным стандартам относятся «установленные

органами государственной власти социальные нормативы и нормы, регламентирующие определенный уровень удовлетворения важнейших потребностей человека в материальных благах, общедоступных в бесплатных услугах, имеющих приоритетное значение при формировании и исполнении бюджетов всех уровней» [6].

В этой связи возникает объективная необходимость создания принципиально новой модели обслуживания потребностей. Эта модель предполагает гибкое сочетание различных методов рыночного хозяйствования и выбор такой организационной системы, которая была бы способна быстро адаптироваться к изменяющейся внешней среде.

Цели местного самоуправления заключаются в обеспечении социальных норм и нормативов с учётом территориальных особенностей. Поэтому особое значение приобрело формирование информационно-аналитической базы для практического решения вопросов социально ответственного сопряжения первичных производственно-экономических целей реструктуризации с целью достижения благоприятных текущих и долгосрочных социально-экономических условий жизнедеятельности населения углепромышленного региона, включая эффективную занятость, достойные уровни и условия жизни людей и т.д. Приоритетные направления федерального и регионального финансирования должны разрабатываться, исходя из общей стратегии развития социальной и экономической сфер, с учётом специфических проблем отдельного региона [1, с. 13].

Важное значение имеет выбор адекватных критериев оценки результатов работы отраслей социальной сферы. Простейший способ оценки результатов труда в этих отраслях основан на использовании натуральных: количество библиотек, обеспеченность больничными учреждениями, единовременная пропускная способность спортивные сооружения и т.д. Часто результаты одной и той же деятельности характеризуются несколькими натуральными показателями, поэтому необходимо переходить к интегральным показателям обеспеченности услугами здравоохранения, объектами культуры, обеспеченности спортивными услугами и т.д.

Учитывая актуальность постоянного отслеживания нормативной обеспеченности услугами социальной сферы автором предлагается интегральный показатель её оценки

$$I_{\text{нос}} = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{SO_i}{N_i} \beta_i,$$

где: $I_{\text{нос}}$ – интегральный индикатор нормативной обеспеченности социальными услугами; SO_i – наличие i -го социального объекта в году t ; N_i – научно обоснованный норматив обеспеченности 1 человека i -м объектом социальной сферы в году t ; β_i – весовой коэффициент i -го фактора уровня жизни оценённый экспериментально.

Здесь показатели $\frac{SO_i}{N_i}$ удельной обеспеченности населения объектами социальной сферы (жильём,

больничными койками, спортивными сооружениями и т. д.) являются факторами уровня жизни населения угледобывающего моногорода (табл. 1).

Анализ данных таблицы показывает устойчивую нормативную недообеспеченность населения объектами социальной сферы, что сказывается на снижении уровня жизни населения угледобывающего моногорода. Несмотря на увеличивающийся рост показателей с 53,9 % в 1999 и до 61,1 % в 2006 гг., население углепромышленного города продолжает ощущать острую нехватку объектов социальной сферы.

Таблица 1

Интегральная оценка нормативной обеспеченности социальными услугами жителей Новошахтинска в период с 1999–2006гг.

Показатели	Весовой коэффициент – β_i	Период							
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Индикатор нормативной обеспеченности услугами здравоохранения	0,34	0,373	0,475	0,475	0,475	0,493	0,493	0,502	0,552
Индикатор нормативной обеспеченности объектами культуры	0,33	0,779	0,774	0,762	0,772	0,760	0,767	0,765	0,792
Индикатор нормативной обеспеченности спортивными услугами	0,34	0,457	0,46	0,458	0,468	0,589	0,445	0,451	0,480
Интегральный индикатор нормативной обеспеченности социальными услугами	1,0	0,539	0,573	0,569	0,575	0,618	0,572	0,576	0,612

Комплексная оценка социально-экономического состояния территории строится на основе изучения действия различных факторов. Кроме того, в мире активно идет разработка критериев и индикаторов устойчивого развития. Этим занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др. Эта проблема рассматривается на различных международных конференциях и семинарах [4, с. 216].

В качестве наиболее успешных проектов можно отметить разработки ООН и Всемирного Банка. Наличие агрегированного индикатора, позволило бы лицам, принимающим решения, судить о степени устойчивости страны, экологичности, траектории развития [2, с. 220]. Устойчивое развитие – это такое развитие социальной сферы с присущим ей в качестве внутренних характеристик стремлением к равновесию и

сокращению диспаритета, которое обеспечивает сбалансированное поступательное движение региона в целом [3, с. 122]. Следствием устойчивого развития должно являться улучшение жизни людей.

Интегральные оценки позволяют выявить определённую степень социально-экономической и экологической устойчивости территорий (таблица 2).

Таблица 2

**Расчёт интегрального индикатора устойчивого роста социального развития
г. Новошахтинска в период 1999–2006 гг.**

	Коэффициент значимости β_i	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Индикатор демографии	0,25		0,989	1,049	1,051	1,020	1,016	0,985	1,048
Индикатор состояния сферы образования	0,25		0,992	0,974	0,996	1,000	0,986	0,974	0,870
Индикатор состояния сферы здравоохранения	0,27		0,992	0,986	1,015	0,985	1,012	0,998	1,041
Индикатор состояния сферы культуры	0,1		0,500	0,750	0,750	0,521	0,750	0,769	0,750
Индикатор жилищных условий	0,13		0,855	0,795	0,929	0,881	0,998	1,578	1,125
Интегральный индикатор развития социальной сферы	1		0,924	0,950	0,981	0,974	0,978	1,041	1,057

Данные таблицы характеризуют крайне неустойчивое состояние фактически всех сфер социального развития за период 1999–2006 гг. муниципального образования.

Необходимо решать вопросы рационального управления развитием и состоянием инфраструктуры социальной сферы на муниципальном уровне. Изучение качественных показателей позволяет достаточно объективно осуществить оценку качества жизни населения углепромышленного моногорода и обосновать направления социального инвестирования.

Выделение этих направлений мониторинга обусловлено целями развития шахтёрских территорий, достижением необходимого качества жизни населения и обеспечения требуемого вклада в решение территориальных проблем менеджерами, гражданскими институтами, населения и представителями органов государственной власти.

Региональная политика в области регулирования инвестиций в человеческий капитал должна быть скорректирована с целью достижения устойчивого социально-экономического развития муниципального образования на основе реализации мероприятий, позволяющих повысить эффективность инвестиционной деятельности в сфере воспроизводства человеческого капитала. Ресурсы, направленные на стимулирование эффективных социальных преобразований, должны выделяться на самые различные мероприятия, соответствующие общим принципам ответственного финансового управления и задачам человеческого развития. Это программы, направленные на реструктуризацию бюджетных учреждений социальной сферы и развитие системы заказа на социальное обслуживание, а также решение отдельных задач развития общественной городской инфраструктуры, ЖКХ в интересах социально уязвимого населения, и развитие инклюзивного (интегрированного) образования для детей с особыми потребностями, и содействие формированию здорового образа жизни, повышению культуры и развитие институтов профилактической медицины или социально-медицинского обслуживания будущих матерей, и многие другие социально значимые программы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.В. Пути совершенствования механизмов управления устойчивым социально-экономическим развитием // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 5. №4. ч. 3. 2007.
2. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты). / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. М.: ЦПРП, 2001.
3. Кузнецова Н.В., Перун М.А. Рейтинговая оценка регионов с позиции концепции устойчивого развития экономики // менеджмент в России и за рубежом. 2006. №6.
4. Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексные исследования проблем устойчивого развития: идеи и результаты. Под редакцией В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. Изд. 2-е. М.: Academia, 2000.
5. Пяткин А.М. Социальная напряженность в углепромышленных регионах: социальный феномен, реальность и перспектива // Уголь. 2005. №10.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.07.96 г. № 1063-р. «социальные нормативы и нормы». (с изм., согл. распоряжений Правительства РФ от 14.07.2001 N 942-р, от 13.07.2007 N 923-р). // Собрание законодательства РФ. 1999. №29. ст.3504.
7. Рунов С.А. Социальная сфера: некоторые исходные моменты реализации её функций // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. №4. Т. 5. ч. 2.
8. Федеральный Закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» от 06.10.99, N 184-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. №42. ст.5005.
9. Шишкин А.И. Концепция социально-экономического развития Республики Карелия / А.И. Шишкин // Тр. Карел. науч. центра Рос. акад. наук. Петрозаводск, 2003. Вып. 5.

БОНДАРЕВ П.В., ШАТАЛОВА О.И.

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ НА ОСНОВЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Бондарев В.П. ОАО «Рассвет» Новоалександровского района, генеральный директор,
e-mail: Kotynya77@ya.ru;

Шаталова О.И. Ставропольский государственный аграрный университет, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет», к.э.н., 355014, Ставрополь, Зоотехнический пер., 12

Анализ продовольственного самообеспечения. Методический подход прогнозирования регионального АПК. Ранжирование районов Ставропольского края по уровню продовольственного самообеспечения. Сравнительная рейтинговая оценка. Факторный анализ и прогнозирование изменения уровня потребления населением края основных продуктов питания в ближайшие годы в зависимости от изменяющихся условий предпринимательской среды.

Ключевые слова: *продовольственное самообеспечение; уровень потребления; факторный анализ; прогнозирование*

Коды классификатора JEL: *R 52, R 58*

Экономическое благосостояние является основополагающей составляющей национальной безопасности любого государства, а продовольственная безопасность – приоритетным направлением государственной политики, учитывающей многообразие экономических, социальных, демографических и экологических факторов. Обеспечение населения продовольствием на протяжении всей истории развития государственности являлось одной из важнейших задач, успешность решения которой в настоящих условиях во многом определяются эффективностью функционирования предпринимательских структур в системе агропромышленного комплекса: уровнем производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, обеспеченностью основными факторами производства, финансовым состоянием хозяйствующих субъектов, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д.

Анализ продовольственной обеспеченности, а соответственно и продовольственной безопасности региона, произведенный в предыдущей главе данной диссертационной работы, свидетельствует о высокой зависимости уровня обеспеченности населения основными продуктами питания от большого количества факторов [2]. Поэтому с целью прогнозирования дальнейшего изменения продовольственной обеспеченности населения региона необходимо учитывать весь этот многообразный спектр факторов для получения наиболее достоверных результатов.

Основная цель разрабатываемой экономико-математической модели и прогнозирования по ней состоит в том, чтобы выявить наиболее влияющие факторы предпринимательской среды агропромышленной сферы региона в наибольшей степени воздействующие на изменение уровня продовольственной обеспеченности населения основными продуктами питания [2]. Для реализации данной задачи нами предлагается использовать методический подход, включающий набор следующих взаимосвязанных процедур:

1. Ранжирование районов Ставропольского края по уровню потребления населением основных продуктов питания и их группировка в разрезе нескольких однородных групп;
2. На основании результатов группировки районов края по уровню продовольственной обеспеченности формируется статистическая база исследования для каждой из групп в виде эмпирических показателей, характеризующих разнообразные факторы предпринимательской среды аграрно-промышленной сферы;
3. Разработка для каждой из групп районов края по уровню продовольственной обеспеченности многофакторной модели с использованием пошаговых процедур отбора наиболее существенных факторных показателей аграрного предпринимательства в наибольшей степени влияющих на изменение обеспеченности населения основными продуктами питания;
4. На основании полученных моделей производятся соответствующие выводы об особенностях и природе взаимосвязей продовольственной обеспеченности населения в рамках конкретных групп районов и тех факторов, которые в наибольшей степени оказывают влияние в формировании результативного показателя;
5. С целью прогнозирования по полученным моделям для каждого из отобранных факторных показателей подбирается оптимальный тренд, а также производится расчет по нему прогнозных значений на будущие периоды и доверительных интервалов с заданной доверительной вероятностью (верхние и нижние границы данных доверительных интервалов будут соответствовать оптимистическому и пессимистическому сценарию развития событий) [3].

В соответствии с изложенной выше методикой на первом этапе нашего исследования необходимо упорядочить районы Ставропольского края по уровню обеспеченности населения основными продуктами

питания. Определение обобщающей рейтинговой оценки, как комплексного экономического показателя, основанного на сколь угодно большом количестве критериев, позволит быстро и эффективно выявлять и классифицировать отдельные территории Ставропольского края по степени продовольственной обеспеченности и в соответствии с этим осуществлять корректировку реализуемой правительством региона социальной и экономической политики по их дальнейшему развитию.

Процесс ранжирования необходимо начинать с разработки системы оценочных показателей, которая формируется на базе сравнительного анализа экспертным путем. В качестве исходной информации нами были взяты данные, характеризующие потребление шести основных продуктов питания (хлебопродуктов, мясных, молочных продуктов, картофеля, сахара и яиц) в год на душу населения в среднем за период 1999-2007гг [5]. В соответствии с этими данными были рассчитаны критерии, по которым и будет произведено ранжирование районов края по уровню продовольственной обеспеченности. Медицинские нормы потребления на одного человека в год взяты из расчета: хлебных продуктов – 128 кг, мясных продуктов – 78 кг, молочных продуктов – 405 кг, картофеля – 97 кг, сахара – 40 кг, яиц – 292 шт.

Полученные коэффициенты обеспеченности населения основными продуктами питания отражают, что в среднем за анализируемый период лишь потребление хлебных продуктов и сахара населением края превышает минимально установленные медицинские нормы. В то время как потребление молочных продуктов по всем районам не составляет и половины от установленных нормативов.

Для получения обобщающих комплексных оценок в практике прикладных исследований могут применяться разнообразные методы сведения различных показателей в единый интегральный показатель. Для решения задачи сравнительной рейтинговой оценки широко используются алгоритмы, основанные на методах «суммы мест», «суммы баллов», многомерных средних, метод «Паттерн», метод расстояний, таксонометрический метод [1,3]. Выбор того или иного метода для определения обобщающей рейтинговой оценки зависит, прежде всего, от целей проводимого многомерного сравнения, особенности информационной базы, ожидаемой достоверности результатов, трудоемкости реализации и т.д. Каждый из перечисленных методов в соответствии с этим обладает как своими преимуществами, так и недостатками.

По нашему мнению для определения рейтинговой оценки районов края по уровню продовольственной обеспеченности наиболее целесообразно использовать метод расстояний, поскольку он позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей, включаемых в рейтинговую оценку, но и степень их близости (дальности) от показателей района-эталона. Таким образом, методика многомерного сравнительного анализа, основанного на методе расстояний, имеет ряд преимуществ по сравнению с другими, во-первых, базируется на комплексном многомерном подходе к оценке исследуемой проблемы, так как позволяет использовать сколь угодно большое количество показателей. Во-вторых, учитывает реальные достижения всех участвующих в рейтинговой оценке районов-конкурентов и степень их близости к показателям района-эталона. И, наконец, в-третьих, делает количественно измеримой рейтинговую оценку продовольственной обеспеченности районов края.

Алгоритм многомерного сравнительного анализа районов Ставропольского края по уровню продовольственной обеспеченности методом расстояний был реализован в разрезе следующую последовательность взаимосвязанных этапов:

На основании рассчитанных ранее коэффициентов обеспеченности основными продуктами питания определяется матрица стандартизованных коэффициентов.

Максимальные значения коэффициентов самообеспеченности хлебными продуктами (1,055) и сахаром (1,197) приходится на Георгиевский район, мясными продуктами (0,587) и яйцами (0,894) – на Предгорный район, молочными продуктами (0,460) – на Шпаковский район, картофелем (1,016) – на Андроповский район. Именно значения этих коэффициентов обеспеченности использовались в соответствии с формулой (2) при расчете стандартизованных коэффициентов в качестве максимальных в разрезе соответствующих продуктов питания по районам края [5].

Для каждого из районов края определяется значение его рейтинговой оценки уровня продовольственной обеспеченности основными продуктами питания, включенными в многомерный сравнительный анализ.

1. Районы Ставропольского края упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет район с минимальным значением сравнительной рейтинговой оценки уровня продовольственной обеспеченности.

При этом необходимо отметить достаточно высокую плотность распределения полученных рейтинговых оценок, так отклонение между максимальным (0,05884) и минимальным (0,02548) значением рейтингов районов (т.е. размах вариации) составило 0,03336, что указывает на относительно равномерную обеспеченность населения края основными продуктами питания. В тройку наилучших районов края по уровню продовольственной обеспеченности, которым соответствуют наименьшие значения рейтинговых оценок, вошли следующие районы: на первом месте – Шпаковский район (величина рейтинга составила 0,02548), на втором месте – Предгорный (0,03436), на третьем – Георгиевский (0,03747). Наихудшим по уровню продовольственной обеспеченности был признан Арзгирский район, ему соответствует максимальное значение рейтинговой оценки – 0,05884.

На основании анализа полученных значений рейтинговых оценок уровня продовольственной обеспеченности 26 районов края, представленных в приложении 3, нами была предложена шкала (табл. 1), в соответствии с которой была произведена группировка районов края по уровню продовольственной обеспеченности [5].

Таблица 1

Распределение районов края по уровню продовольственной обеспеченности населения основными продуктами питания

Величина рейтинговой оценки	Характеристика продовольственной обеспеченности	Районы
до 0,04700	весьма высокая	Шпаковский, Предгорный, Георгиевский, Курский, Кировский, Новоселицкий
0,04701–0,05000	высокая	Труновский, Андроповский, Нефтекумский, Кочубевский, Минераловодский, Грачевский, Левокумский, Степновский
0,05001–0,05500	умеренная	Апанасенковский, Изобильненский, Советский, Красногвардейский, Благодарненский, Буденновский, Петровский, Туркменский
свыше 0,05501	низкая	Ипатовский, Новоалександровский, Александровский, Арзгирский

В результате было выделено 4 группы районов в зависимости от величины их рейтинговых оценок: I группа – это районы с весьма высокой продовольственной обеспеченностью населения основными продуктами питания, II группа – с высокой продовольственной обеспеченностью, III группа – с умеренной, IV группа – с низкой продовольственной обеспеченностью.

На основании данных таблицы видно, что в I группу с весьма высокой продовольственной обеспеченностью вошли 6 районов края, в II и III группы с высокой и умеренной обеспеченностью населения основными продуктами питания – по 8 районов, и в IV группу (самую малочисленную) с низкой продовольственной обеспеченностью – 4 района.

В соответствии с предложенной методикой на следующем этапе проводимого исследования необходимо осуществить факторный анализ и прогнозирование изменения уровня потребления населением края основных продуктов питания в ближайшие годы в зависимости от изменяющихся условий предпринимательской среды. Однако необходимо помнить, что объективность результатов факторного анализа во многом определяется избранной системой факторных показателей, которая должна учитывать специфические особенности (экономические, технологические и т.д.) производства соответствующей сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Поэтому в дальнейшем, ввиду высокой трудоемкости и многочисленности предстоящих расчетов, необходимо сосредоточить внимание на всестороннем и углубленном исследовании природы причинно-следственных связей факторов предпринимательской среды и продовольственной обеспеченности на примере какого-либо одного продукта питания. В качестве такового нами было взято потребление хлебопродуктов населением края. Это вызвано, прежде всего, высокой значимостью данного продукта питания в каждодневном рационе любого человека, а также важностью развития зернопродуктового подкомплекса как для аграрно-промышленного комплекса в частности, так и для экономики Ставропольского края в целом [4].

Факторный анализ в условиях развития аграрного предпринимательства имеет важное значение как инструмент аналитической стадии разработки стратегических и тактических планов, выявления резервов финансово-хозяйственной деятельности предприятий, обоснования управленческих решений. Анализируемые исходные параметры функционирования исследуемой системы, как правило, связаны с результатами ее деятельности не жестко детерминированной, а вероятностной или стохастической связью [3]. Поэтому проведение многофакторного корреляционно-регрессионного анализа зависимости уровня обеспеченности населения хлебопродуктами от эффективности предпринимательской деятельности субъектов зернопродуктового подкомплекса в системе регионального АПК необходимо начинать с построения, как уже отмечалось ранее, факторной системы показателей, учитывающей все стороны финансово-хозяйственной деятельности в настоящее время: объемов производимой продукции, состояния и использования средств производства, трудовых ресурсов, динамики рыночных цен, производственных затрат, прибыли, рентабельности, показателей финансового состояния и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян С.А. Классификация многомерных наблюдений / С.А. Айвазян, З.И. Беляева, О.В. Староверов. М.: Статистика, 1974. 240с.
2. Борисенко, Е.Н. Продовольственная безопасность России (проблемы и перспективы). Монография. М. «Экономика», 1997. 350с.
3. Гладиллин А.В. Эконометрика / А.В. Гладиллин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов. М.: КНОРУС, 2006. 232 с.
4. Сомнилова Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике / Л.А. Сомнилова, В.Н. Тамашевич, Т. Уебе и др.; Под ред. В.Н. Тамашевича. М.: ЮНИТА-ДАНА, 1999. 598с.
5. Ставропольский край в цифрах: Статистический сборник / территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю 2005 г. 209 с.

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лаптев С.В., Липецкий государственный технический университет, доктор экономических наук, профессор, 398055, г. Липецк, ул. Московская, д. 30;

Радугина В.С., Липецкий государственный технический университет, преподаватель, к.э.н., 398055, г. Липецк, ул. Московская, д. 30

Раскрыты сущностные характеристики малого бизнеса на современном этапе как основы социально-экономического развития России в XXI веке. Описаны и проанализированы новые формы и методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса на территориально-локализованном пространстве региона.

Ключевые слова: региональная экономика; малый и средний бизнес; причинно-следственные связи развития; государственная поддержка; национальные проекты; устойчивый экономический рост; управление бизнес-процессами

Коды классификатора JEL: L 26

Роль и значение малых предприятий в экономике и социальной жизни развитых стран мира велики и имеет тенденцию к возрастанию. Доля малых предприятий в производстве национального дохода и в общей численности занятых в экономически развитых странах мира составляет примерно 45-55 %. Для сравнения: В России в 2005 г. доля малых предприятий в общей численности занятых составляла 11,7 %, а в совокупном обороте российской экономики – 26,4 %. За пять лет, с 2000 по 2005 г.г., численность занятых на российских малых предприятиях увеличилась на 21,9 % [11, с. 346]. В российских регионах, даже в относительно успешно развивающихся, картина развития малых предприятий существенно не отличается от характерной для страны в целом.

Таблица 1.

Основные показатели малого предпринимательства Липецкой области [8, с. 8]

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число малых предприятий, единиц	4271	4271	5294	5612	5474	5314	5052
Среднесписочная численность работников, чел.	33472	31417	43569	32927	41873	39988	38506
Сальдированный финансовый результат деятельности (прибыль минус убыток), млн. руб.	138,0	232,2	210,9	341,4	396,9	860,2	1038,3

Например, данные по Липецкой области (табл. 1) соответствуют обстановке, сложившейся по России в целом, в частности, доля занятых на малых предприятиях Липецкой области составляет около 10%. По уровню развития малого предпринимательства мы существенно отстаём от развитых стран. Более того, несмотря на почти 20-летнюю историю поддержки малого предпринимательства, мы не только не достигли уровня развитых стран Запада, но также отстаём от стран Юго-Восточной Азии и бывшего социалистического лагеря, таких как Польша, Венгрия и Болгария [см.: 10, с. 38]. Процессы роста числа малых предприятий, повышения их роли в жизни российского общества в последние годы стабилизировались на довольно низком уровне. Так, в Липецкой области, достаточно типично отражающей общие тенденции развития малого бизнеса в стране, в 2005-2006 г.г. наблюдалась явная стагнация этих процессов. Распределение малых предприятий Липецкой области по отраслям и динамике их численности можно увидеть в таблице 2.

Потенциал позитивного воздействия малых предприятий на развитие Российской экономики и общества должным образом не реализован. Чтобы его реализовать, необходимо существенно пересмотреть государственную политику в отношении малых предприятий. Последнее в свою очередь требует теоретически переосмыслить понимание сущности, роли малых предприятий в жизни экономики и общества, путей формирования необходимых условий их развития.

Между тем, среди российских экономистов на данный момент не существует единого подхода к определению малого предпринимательства. В лучшем случае авторы исходят из природы понятия «предпринимательство» в целом и потом раскрывают термин «малое предпринимательство» как предпринимательство, осуществляемое на небольших по размеру предприятиях и, в силу этого, имеющее ряд ограничений. С нашей точки зрения такой подход не раскрывает важнейших особенностей изучаемого явления.

По уровню малого предпринимательства специалисты оценивают способность страны либо региона приспособливаться к меняющейся экономической обстановке. Малому предприятию гораздо легче изменить технологию производства, структуру управления, и даже область деятельности, чем крупному. Но разработка и осуществление проектов таких изменений неизменно связаны с вложением средств, иначе говоря, инвестированием. Переход от индустриальной эры к информационной выдвинул на первый план такие свойства предприятий, как способность к быстрой перестройке производства и удовлетворение индивидуальных запросов клиента. Развитие малого предпринимательства создаёт благоприятные условия

для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идёт структурная перестройка.

Для того чтобы раскрыть понятие инвестиционного процесса малого предпринимательства в целом, нам необходимо вначале рассмотреть понятия «малое предприятие» и «инвестиционный процесс» в отдельности.

Таблица 2.

Распределение малых предприятий Липецкой области по отраслям народного хозяйства [8, с. 9]

Отрасль	2005 год		2006 год	
	единиц	в %	единиц	в %
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	96	1,81%	79	1,56%
рыболовство и рыбоводство	3	0,06%	5	0,10%
добыча полезных ископаемых	18	0,34%	14	0,28%
обрабатывающие производства	678	12,76%	621	12,29%
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10	0,19%	13	0,26%
строительство	728	13,70%	641	12,69%
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2628	49,45%	2503	49,54%
гостиницы и рестораны	96	1,81%	113	2,24%
транспорт и связь	232	4,37%	225	4,45%
финансовая деятельность	48	0,90%	39	0,77%
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	586	11,03%	632	12,51%
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	1	0,02%	0	0,00%
образование	8	0,15%	9	0,18%
здравоохранение и предоставление социальных услуг				
услуг	40	0,75%	54	1,07%
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	142	2,67%	104	2,06%
Итого:	5314	100,00%	5052	100,00%

В первую очередь необходимо разграничить понятия малого предпринимательства и малого бизнеса, которые часто используются в качестве синонимов [12, с. 14–15], но, на наш взгляд, несут различную смысловую нагрузку.

В самом общем смысле бизнес – это какое-либо дело, приносящее доход. При этом хозяйственный портфель предприятия может состоять из нескольких бизнесов, под которыми может пониматься отделение фирмы, товарный ассортимент, а то и один простой или марочный товар [5, с. 344]. В соответствии с таким подходом, малый бизнес может существовать как в форме малого предприятия, так и в рамках предприятия крупного. Таким образом, мы должны выделить малые предприятия в качестве самостоятельных хозяйствующих субъектов, в то время как малый бизнес вполне может быть частью солидной фирмы либо её дочерней компанией.

В большинстве стран существуют законы о поддержке малых предприятий, и в каждом из подобных нормативных актов даётся понятие малого предпринимательства. В связи с этим некоторые авторы относят к малым предприятиям те, которые признаны государством в качестве таковых. Например, «малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определённых установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия» [9, с. 25].

На наш взгляд такой подход является ошибочным. Даже поверхностный анализ подобного законодательства говорит о том, что существует крайне большое разнообразие критериев отнесения предприятия к малым. В основном, законодательство даёт количественные критерии, такие как: численность занятых, размер уставного капитала, объём продаж (оборот), стоимость активов и т.д. Очевидно, что различные экономические условия в странах и различные цели, которые ставят перед собой государства при поддержке малого предпринимательства, вызывают к жизни самые разнообразные и несовпадающие между собой критерии отнесения предприятий к малым. При этом необходимо учесть, что наиболее успешные малые предприятия, которые в подобной поддержке не нуждаются (или, с точки зрения государства, не имеют на неё права) вполне могут «не вписаться» в рамки законодательно установленных критериев.

На наш взгляд, малое предпринимательство должно быть раскрыто в первую очередь с точки зрения самого термина «предпринимательство». Предприниматель – инноватор в широком смысле этого слова, то

есть человек, создающий продукт – или процесс-инновации (то есть новые товары и услуги или новые технологии производства уже имеющихся товаров и услуг), а также социальные инновации (например, новые фирмы как элемент социальной среды). Термин «собственник» раскрывает понятие скорее с юридической точки зрения – собственник просто владелец фирмы. Управляющий – лицо, под чьим контролем происходит соединение факторов производства в ходе деятельности предприятия. При этом функции управляющего отличаются от функций предпринимателя, так как соединение факторов производства не всегда предполагает их новое сочетание.

Действительно, ряд авторов [13, с. 13-15] выводит понятие малого предпринимательства из общности функций предпринимателя, управляющего и собственника, дополняя определение рядом черт, характерных для малых предприятий: особое влияние личности предпринимателя, слабо формализованная иерархия, гибкость организационной структуры и т.д. На наш взгляд такой подход также нельзя назвать правомерным: характеристики, дополняющие основное определение малого предпринимательства, должны быть не второстепенными и случайными, а существенными, выражающими атрибутивные свойства самого явления.

Очевидно, что изначально функции собственника, менеджера и предпринимателя были объединены в одном лице (и увязаны с непосредственным участием в процессе производства). Но с ростом размеров предприятий данные функции стали отделяться друг от друга. На малых предприятиях, в силу определённых обстоятельств эти функции выполняются одним лицом или относительно небольшой группой лиц. В результате становится возможным жёсткий контроль над деятельностью предприятия, его капитал становится гибким и энергичным, а само предприятие – наиболее адекватным рыночным условиям.

Интересно то, что именно малое предпринимательство играет роль своеобразной «подушки безопасности» в моменты экономических кризисов. С одной стороны, малые предприятия, также как и любые другие, испытывают в этот момент финансовые трудности, вплоть до банкротства. Однако, как показывает статистика, большинство малых предпринимателей открывают более-менее надёжный бизнес лишь с третьей-четвёртой попытки. Поэтому банкротство одних малых предприятий не мешает созданию новых, которые не только способны функционировать в условиях кризисной экономики, но и дают новые дополнительные рабочие места. Неслучайно развитие малого предпринимательства традиционно рассматривается как один из способов борьбы с безработицей.

Отсюда вытекает два интересных последствия. Во-первых, для нас крайне важной становится личность малого предпринимателя. Мы рассматриваем его как человека инициативного, энергичного и способного нести ответственность как за себя и свою семью, так и за тех людей, которые на него работают. Участие в малом предпринимательстве вырабатывает привычку к принятию решений, учит воплощать эти решения в жизнь и приучает к ответственности за их результаты. Именно владельцы собственных малых предприятий во всех странах составляют основу среднего класса, который в свою очередь является основой построения гражданского общества.

Во-вторых, в условиях экономического кризиса малые предприятия способны сыграть роль коммутантов, чем, отчасти, и объясняется их короткий жизненный цикл. Особенность коммутантной стратегии в том, что предприятие способно легко приспособиться к удовлетворению небольших по объёму, иногда временных потребностей клиента, чего не могут обеспечить крупные предприятия. Такие фирмы могут идти на столь резкие изменения сферы коммерческой деятельности, которые недоступны другим. Таким образом, малое предпринимательство представляет собой «соединительную ткань» современной экономической системы.

Гибкий капитал активизирует предпринимательские функции, особенно на этапе выхода предприятия на рынок. Малые размеры предприятия облегчают проведение инноваций вплоть до личного контроля предпринимателя-автора инновации на всех этапах её внедрения. В результате именно малое предпринимательство оказывается наиболее приспособленным для осуществления инноваций. Из 61 крупного открытия XX века 48 были сделаны на малых предприятиях. При этом 80–85% разработок малых фирм внедряются в течение 1-2 лет [см.: 2, с. 2].

Интересным, на наш взгляд, является тот факт, что малые предприятия не только оптимально приспособлены к выживанию и проведению инноваций в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды, но и могут обеспечить подобное приспособление для крупных предприятий. Малые предприятия способны нести не только риски, связанные с собственной деятельностью, но и освободить от них крупные предприятия, что позволяет последним минимизировать потери и затраты на освоение новых продуктов и технологий.

Таким образом, мы приходим к выводу, что малое предприятие – это самостоятельная организация, в которой функции собственника, предпринимателя и менеджера выполняются либо контролируются одним лицом, в результате чего капитал такой организации является крайне гибким, и одновременно ему обеспечено единство контроля и управления. В то же время, данное краткое определение мы считаем необходимым дополнить следующими атрибутивными свойствами, конкретизирующими понятие сущности малого предпринимательства:

- малое предпринимательство – это наиболее адекватная рынку форма предпринимательства;
- малое предпринимательство – это наиболее приспособленная к инновациям форма предпринимательства;
- малое предпринимательство способно выполнять функцию апробирования инноваций для крупных предприятий;
- малые предприятия выполняют функции коммутантов и являются необходимой частью экономичес-

- развитие малое предпринимательство – одна из важнейших основ гражданского общества.

Прежде, чем мы перейдём к рассмотрению условий, в которых происходит осуществление и развитие инвестиционных процессов малых предприятий и факторов, на них влияющих, необходимо определить, что представляет собой само понятие «инвестиции малого предпринимательства».

В отечественной экономической литературе долгое время бытовало мнение, что термином, адекватным понятию «инвестиции», является понятие «капитальные вложения», то есть совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей народного хозяйства. Но основные фонды не могут нормально функционировать в отрыве от оборотных средств и человеческого капитала, сами по себе они не дают ни продукции, ни накоплений. На практике в качестве объектов вложений могут выступать практически любые активы предприятия: основные производственные фонды, фонды непроектной сферы, финансовые активы, нематериальные активы и т.д. По утверждению некоторых авторов, «если как следует подумать, то обнаружится, что к инвестициям можно отнести меры по рационализации, организационные мероприятия и обучение сотрудников». Многие исследователи признают вложения в материальные запасы адекватными инвестициям в основные средства [например: 4, с. 511]. Таким образом, можно признать обоснованной точку зрения авторов, которые в качестве объектов инвестиций рассматривают факторы производства предприятия.

Целью инвестиций является не только получение прибыли (а для некоммерческих организаций – достижение уставных целей), но также и достижение полезного эффекта, под которым можно понимать сохранение достигнутого уровня рентабельности, снижение возможных убытков, расширение круга потребителей продукции, расширение имеющихся и завоевание новых рынков сбыта и т.п.

При этом инвестиции малых предприятий имеют чётко выраженную инновационную направленность, что вытекает из данного нами определения сущности малого предпринимательства. Действительно, если малое предпринимательство предполагает активную инновационную деятельность, то большая часть осуществляемых инвестиций будет связана не с восстановлением потенциала имеющихся факторов производства, а с его усилением, либо созданием новых комбинаций факторов. Это особенно важно с учётом того факта, что деятельность малых предприятий сильно зависит от фазы жизненного цикла выпускаемого товара. Осуществляемые инвестиции должны обеспечить возможности расширенного воспроизводства на стадии роста, но наиболее важной на наш взгляд является проведение инвестиций на этапе спада, когда один товар должен быть заменён другим, новым. Недоступность инвестиций в эти моменты с большой вероятностью приведёт к банкротству самого малого предприятия.

С учётом всего вышеизложенного можно привести следующую трактовку: инвестиции малого предпринимательства – это способ организации воспроизводства малого предпринимательства в форме вложений, направленных на увеличение либо восстановление потенциала факторов воспроизводства малых предприятий, основной целью которых является осуществление инноваций.

Очевидно, что инвестиции малых предприятий возникают и протекают в определённых условиях. Условие – это то, что делает возможным что-либо другое, от чего зависит что-либо другое, что определяет собою что-либо другое [6, с. 951]. Необходимые условия – это то, что делает возможным реализацию сущности данного явления. По отношению к малому предпринимательству – это то, что обеспечивает эффективное единство функций собственника, менеджера и предпринимателя на малых предприятиях и одновременно – эффективную реализацию всех выявленных нами атрибутивных свойств малого предприятия.

В то же время необходимо отличать условия инвестиционных процессов от их факторов. Фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса (явления), определяющая его характер или отдельные его черты [6, с. 984]. К сожалению, в современной экономической литературе эти понятия зачастую смешиваются. Например, М.Г. Лапуста и Л.Г. Шаршукова считают, что под факторами внешней среды малого предпринимательства следует понимать те условия, которые предприниматель, как правило, не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел. Очевидно, что при таком подходе не только происходит смешение двух терминов, но и теряется характеристика понятия «фактор» как причины и движущей силы определённого процесса [7, с.26].

Базируясь на определении, данном А. Шулузом, сформулируем определение условий инвестиционного процесса малых предприятий – это совокупность элементов (рынков, рыночных институтов, процессов, отношений и т.д.), непосредственно или косвенно влияющих на становление и осуществление инвестиционных процессов малого предпринимательства. Соответственно, факторы инвестиционного процесса – это то, что является движущей силой инвестиционного процесса и в то же время определяет его характер (или отдельные черты). Очевидно, что понятия факторов и условий инвестиционного процесса тесно связаны между собой и их не всегда возможно разделить. С нашей точки зрения, основными факторами инвестиционного процесса являются уровень риска, возможность привлечения капитала для финансирования конкретного инвестиционного проекта и ожидаемая прибыль (или другой полезный эффект). Необходимо отметить, что прибыль от инвестиций мы подразделяем на ожидаемую (возможную) и фактическую (полученную). Фактическая прибыль – это результат инвестиций, следовательно, к условиям и факторам инвестиционного процесса она отношения не имеет.

Все остальные явления, влияющие на инвестиционный процесс малого бизнеса, мы отнесём к его условиям. Такое деление мы обосновываем тем, что риск и возможности финансирования возникают в рамках конкретного инвестиционного процесса и поэтому являются факторами, присущими и обуславливающими

только данное явление. В то же время условия (например, экономическая ситуация, уровень научно-технического прогресса и проч.) существуют независимо от осуществления инвестиций малым предприятием.

В современной управленческой теории ещё в 70–80-х годах XX века прочно закрепилась трактовка фирмы как «открытой системы», которая подчёркивает решающее значение для выживания и успешности компании целого спектра элементов внешней среды. Внешние условия предпринимательства могут быть классифицированы различными способами. К примеру, А. Хоскинг выделяет семь основных элементов внешней среды: экономическая обстановка, политическая ситуация, правовая среда, социально-культурная среда, физическая или географическая среда, технологическая среда и институциональная организационно-техническая среда.

Все условия внешней среды, по мнению А. Шулуса, можно подразделить на пять групп. Первая охватывает совокупность ключевых для малого предпринимательства рынков: ресурсных (средств производства, информации, рабочей силы, финансовых ресурсов) и сбытовых. Вторая группа элементов внешней среды представлена важнейшими (с точки зрения малого предприятия) рыночными институтами (государственными и финансово-кредитными) и агентами (крупными и средними предприятиями). В третью группу включаются комплексы (блоки) общественных отношений: правовых, социокультурных и политических, выраженных соответственно в законодательстве, традициях и нормах морали, расстановке политических сил. Четвёртая группа объединяет прочие релевантные социально-экономические процессы и явления: экономическую конъюнктуру, преступность, экологию, научно-технический прогресс, структуру народного хозяйства и т.п. В отдельную группу выделяется особый элемент внешней среды малого предприятия – система поддержки малого предпринимательства. [14, с. 86–87]

Помимо классификации условий инвестиционных процессов малого предпринимательства по элементам можно использовать так называемую «многослойную» трактовку внешней среды, разработанную А. Неганди, которая включает в себя три компонента:

- «социальную среду» – элементы и подсистемы всего общества, воздействующие на организацию (общественно-экономические отношения, политика, идеология, культура, государственное устройство и законодательство, образование, общественная психология, местные и национальные традиции);
- «релевантную среду» или «среду задачи» – совокупность подсистем и элементов, связи с которыми возникают вследствие специфической производственно-хозяйственной задачи данной организации (собственники и акционеры компании, банковский капитал, сфера и доминирующий фактор конкуренции, поставщики и потребители, государственное регулирование и заказы, местоположение и природная среда);
- «внутриорганизационную среду» – элементы и подсистемы, находящиеся внутри организации и в принципе контролируемые ею, но для отдельных подразделений, служб и т.д. выступающие как внешняя среда (материально-технические ресурсы, рабочая сила, технология, размер и территориальная конфигурация фирмы, политика высшего руководства и в особенности организационный климат) [3, с. 74].

Но независимо от используемой классификации невозможно отрицать важное влияние внешних условий на протекание инвестиционных процессов малых предприятий. Именно внешняя среда порождает благоприятный либо неблагоприятный инвестиционный климат конкретного региона и страны в целом.

Для обеспечения более динамичного, чем в настоящее время, развития малого предпринимательства, активизации его позитивного воздействия на развитие экономики и общества следует реализовать системный подход к формированию адекватных условий для проявления сущности малого предпринимательства и ее атрибутивных свойств. Это означает, что следует целенаправленно формировать не просто благоприятные условия для определенного типа предприятий. Но необходимо формировать экономическую среду, в которой атрибутивные свойства малых предприятий будут востребованы всей экономической системой, будут генерироваться и усиливаться на основе развития малых предприятий.

В частности, следует формировать такие общеэкономические условия, при которых:

- доминирующим способом получения доходов для всего бизнеса станет предпринимательство, а не перераспределение уже созданных доходов;
- доминирующей ориентацией всего бизнеса станет приспособление производства и его продуктов к нуждам покупателей, а не навязывание покупателям результатов неэффективного производства;
- решающим средством обеспечения победы предпринимателей в конкурентной борьбе станет инновационный по своему характеру тип воспроизводства, а не монополистическая практика и не альянс с представителями государственной власти и местного самоуправления;
- важнейшим средством повышения эффективности бизнеса станет не государственная его поддержка, а стимулирование разнообразных форм конкуренции;
- ключевым методом приспособления правовой, институциональной среды к нуждам предпринимателей станет не патронаж бизнеса государством, а расширение прямого участия всех категорий бизнеса в формировании правовой и институциональной среды.

Пути формирования названных условий многообразны, но главных из них три:

- первый – обеспечение последовательной защиты многообразных прав собственности тех, у кого они в настоящее время ущемлены – миноритарных акционеров, вкладчиков, потребителей, изобретателей,

владельцев рабочей силы, обладателей интеллектуального капитала, мелких предпринимателей. Такая защита резко уменьшит возможности крупных предпринимателей перераспределять в свою пользу чужие доходы и вынудит их переориентироваться на предпринимательство;

- второй – минимизация транзакционных издержек путем массированных вложений государства в развитие производственной, информационной, транспортной, правовой инфраструктуры бизнеса. Эта мера позволит реализовать сравнительные преимущества малого бизнеса, состоящие в гибкости, мобильности, подвижности капитала;
- третий – последовательное развитие экономической и социальной свободы. «Свобода потребления и свобода хозяйственной деятельности должны в сознании каждого гражданина восприниматься как неприкосновенные основные права. Посягательство на них должно караться как покушение на наш общественный строй» [15, с. 19]. Развитие социально-экономической свободы создаст возможность для реализации тех внутренних социальных движущих сил экономической деятельности и экономического развития, благодаря наличию которых мелкий бизнес на равных конкурирует с крупным, а во многих случаях и превосходит его.

Успех экономического развития капитализма, как свидетельствует история, обеспечивается дифференциацией многообразных форм обмена и соответствующих им институтов, их эффективным комбинированием в разнообразных сферах экономической деятельности, создающим сравнительные преимущества отдельным предпринимателям и отдельным государствам. «Важнейшие две черты западного развития суть складывание механизмов (обмена – вставка авторов) высшего уровня, а затем ... умножение числа путей и средств» [1, с. 106]. При этом необходимым условием таких эффективных дифференциации и комбинирования является сохранение и воспроизводство во всех формах и сферах экономической деятельности тех системных характеристик экономической деятельности, которые зарождаются и развиваются в рамках своеобразной исходной генетической клеточки современного капитализма – малого предпринимательства.

Поддержка инноваций должна проводиться через поощрение конкуренции, создание равных условий для всех участников рынка. Инвестиционный процесс должен быть адекватным требованиям современной экономики, внутренним системным свойствам малого бизнеса. Только при условии построения гибких конкурентных систем взаимодействия малого и крупного бизнеса, систем контрактации будет достигнута интеграция малого предпринимательства в общую макроэкономическую систему страны, и оно сможет в полном объеме выполнять все свои функции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Б. Материальная цивилизация и капитализм. Т. 2. Игры обмена / пер. с фр. М.: Изд-во «Весь мир», 2006.
2. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты / М.: Волтерс Клувер, 2006.
3. Иванов С.А. Системное управление факторами внешней среды как основа устойчивого развития малого предпринимательства / СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
4. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер Ком, 1999. 896 с.: ил. /Теория и практика менеджмента/.
6. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. М.: Институт новой экономики, 2008.
7. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.: Инфра-М, 1998.
8. Малое предпринимательство в Липецкой области; Стат. сб. / Липецкстат. Л., 2007.
9. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы / А.И. Муравьев, А.М. Игнатьев, А.Б. Крутик: учеб пособие для вузов. 2-е изд., перераб. И доп. СПб: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 1999г.
10. Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт / В.Е. Лялин, В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, В.В. Хахулин. М.: Экономистъ, 2006.
11. Российский статистический ежегодник. 2006.:Стат. сб. / Росстат. М, 2006.
12. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.
13. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде: Учебное пособие. М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2006.
14. Шулу А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // Российский экономический журнал. 1997. №5.
15. Эрхард Л. Благосостояние для всех / пер. с нем. М.: Начала-Пресс, 1991.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Мамбетова Ф.М., Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства
РАСХН, кандидат экономических наук, экономист, 360022, Кабардино-Балкарская Республика,
г. Нальчик, ул. Мечникова, 130 "А"

В статье рассмотрены некоторые подходы к систематизации принципов стратегического управления предприятиями

Ключевые слова: *стратегическое управление, принципы*

Коды классификатора JEL: L 22, L 52

Важнейшими составляющими элементами стратегического управления хозяйствующими субъектами являются первоосновы или принципы его организации, учет которых представляется целесообразным при определении направлений его развития.

Принцип – основное, исходное положение теории, правило деятельности организации в какой-либо сфере или правил поведения личности.

Число принципов управления как показало изучение трудов ведущих ученых, может быть неограниченно. Всякое правило, всякое административное средство, повышающее эффективность стратегического управления занимает свое место в системе принципов.

Чем точнее и обоснованнее выбраны принципы управления экономикой, тем выше вероятность достижения положительных результатов ее развития. Поэтому формулирование системы принципов управления является важнейшим условием эффективности стратегического управления. Различные стороны человеческой деятельности в зависимости от их особенностей основываются на специфических, свойственных только им принципах функционирования [1].

Поскольку стратегическое управление является сравнительно многосложной экономической категорией, то оно также должно основываться на сообразных ему принципах организации. Изучение различных взглядов, отраженных в экономической литературе, показывает на их разнообразие. Например, А.Н. Люкшинов называет такие принципы управления, излагая их в следующей последовательности [2]:

1. Единство направления. У предприятия, действующего в динамичных условиях внешней среды, должны быть единые цели, интересы и принципы управления.
2. Научность. Применение достижений системного и ситуационного подходов, науки о человеческом поведении к управлению и формированию предприятия способствует достижению его целей.
3. Выделение доминанты развития. Необходимо определение перспективы, которая открывается перед предприятием с точки зрения роста прибыли, стабильности и технологии, и выделение на этой основе стратегических зон хозяйствования и стратегических хозяйственных центров.
4. Стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) – отдельный сегмент окружения, на который предприятие имеет (или хочет получить) выход.
5. Стратегический хозяйственный центр (СХЦ) – внутриорганизационная единица, отвечающая за выработку стратегических позиций предприятия в одной или нескольких зонах хозяйствования.
6. Экономическая эффективность. При разработке и реализации стратегии предприятия необходимо учитывать имеющиеся ресурсы и обеспечить превышение результатов над затратами в плановом периоде.
7. Подчинение личных интересов общим. Интересы одного работника или группы работников не должны превалировать над интересами предприятия.
8. Правильная пропорция между централизацией и децентрализацией. Соответствующая степень централизации может варьировать в зависимости от конкретных условий. Поэтому возникает проблема определения правильной пропорции между централизацией и децентрализацией, которая обеспечить реализацию целей предприятия, оптимальное использование существующего потенциала и восприимчивость к требованиям внешней среды.
9. Мотивация персонала. Для реализации намеченных планов управляющим необходимо организовать их выполнение, т.е. управлять подчиненными, побуждая их к действиям. Правильная мотивация работников повышает их целеустремленность и эффективность работы всего коллектива, обеспечивая удовлетворение от ее выполнения.
10. Разделение труда. Цель разделения труда – выполнение работы, большей по объему и лучшей по качеству при тех же усилиях. Это достигается путем сокращения числа целей, на которые должны быть направлены внимание и усилия.
11. Текущие программы и бюджеты ориентируют оперативные подразделения организации в их повседневной работе на обеспечение текущей рентабельности, тогда как стратегические программы и бюджеты закладывают основы будущей рентабельности.
12. Корпоративная культура. Это единая система ценностей, норм и правил деятельности, которыми должны руководствоваться все работники предприятия.

Таким образом, в этом случае выделены 12 принципов. Анализ содержательной части каждого из них позволяет иметь такую точку зрения, что не все из перечисленных понятий можно отнести к принципам. Так, четвертый, пятый, одиннадцатый и двенадцатый скорее можно считать особенностями и условиями организации производственно-экономической деятельности.

В.С. Петрухин среди принципов стратегического управления выделяет следующие [4]:

1. Принцип единства политического и хозяйственного руководства – сочетание политической, идеологической, психологической и хозяйственной работы.
2. Принцип демократического централизма – использование централизованного государственного руководства и инициативы на местах.
3. Принцип производственной специализации и территориального построения хозяйственных органов – максимальное приближение органов управления к производству.
4. Принцип единоначалия – это сочетание единоначалия с активным участием коллектива и общественным контролем за деятельностью администрации.
5. Принцип материальной заинтересованности, когда работники и коллективы организаций заинтересовываются в развитии производства материально и морально в соответствии с законом распределения по труду.

К сожалению, критически оценивая приведенные первоосновы управления, В.С. Петрухин не приводит концентрированного укрупненного состава принципов.

Б.А. Райзберг и Р.А. Фатхутдинов принципами стратегического управления считают [5]:

1. Принцип воспроизводства системы жизнеобеспечения.
2. Принцип правовой регламентации управления.
3. Принцип социальной ориентации экономики.
4. Принцип научной обоснованности системы управления.
5. Системный подход к управлению.
6. Принцип ориентации экономики на инновационный путь развития.
7. Принцип сохранения собственных сырьевых ресурсов.
8. Принцип ранжирования объектов управления по их важности.
9. Принцип единства теории и практики управления.
10. Принцип сохранения и развития конкурентных преимуществ объекта управления.
11. Принцип специализации, универсализации и централизации управления.
12. Принцип организованности управленческих процессов.
13. Принцип рационального сочетания форм управления.
14. Принцип сопоставимости вариантов управленческих решений при их выборе.

Однако, несмотря на авторитетность и широкое и общественное признание ученых, вряд ли можно использовать перечисленные принципы при формировании стратегического управления, так как многие из них являются условиями эффективного управления, например, сопоставимость вариантов управленческих решений при их выборе и другие.

Изучение труда, подготовленного В.И. Кноррингом, свидетельствует о том, что им определено 12 первооснов управления: принцип объективности и универсальности; принцип правовой защищенности управленческого решения; принцип оптимизации и управления; принцип делегирования полномочий; принцип соответствия; принцип автоматического замещения отсутствующего; принцип первого руководителя; принцип одноразового ввода информации; принцип новых задач; принцип повышения квалификации и др.

Этот ряд принципов также имеет отдельные недостатки в части их дублирования. Так, например, принцип делегирования полномочий и принцип автоматического замещения отсутствующего мог бы быть объединен в один, поскольку делегирование прав позволяет осуществлять в нужном случае и замещение.

Некоторые авторы, соглашаясь с А. Файолем, выдвигают свой свод принципов, ссылаясь на то, что хотя по прошествии большого периода времени они претерпели некоторое изменение, но в целом они верны. По их мнению, любое правило может стать принципом, т. е. изменением условий изменяются и принципы управления.

В этом своде рассматриваются следующие принципы: разделение труда; власть; дисциплина; единство распорядительства (командования); единство руководства; подчинение частных интересов общественным; вознаграждение; централизация; иерархия; порядок; справедливость; постоянство состава и персонала; инициатива; единение персонала [3, 4].

Эти и другие системы принципов управления, предложенные и обоснованные учеными в различные периоды времени, являются важной теоретической основой выбора и систематизации первооснов при формировании стратегического управления [2, 5].

Проведенный анализ взглядов и точек зрения позволил сделать собственные выводы по данному вопросу исследования. В рамках этого предложены следующие принципы:

Законодательно-правовое регулирование должно основываться на полном соблюдении международных и государственных нормативных актов, регламентирующих различные процессы по всех сферах экономики, снижение субъективизма в управлении.

Непрерывность разработки стратегии управления, охватывающий по следующие периоды и исключая прошедший этап развития. При этом срок, на который разрабатывается стратегия управления, должен оставаться одинаковым.

Принцип целенаправленность стратегии управления, предусматривающий реализацию главной цели – развитие предприятия.

В управлении проблема цели является центральной, она определяет и регулирует действия и является основным законом, сложным алгоритмом поведения, подчиняющим себе все стороны управляющего воздействия. Функционирование любой системы, включая и человеческую деятельность, будет эффективной, если в причинно-следственную связь между элементами ее структуры будет включена в качестве важнейшего звена обоснованная, соответствующая условиям и возможностям, четко сформулированная цель.

Обновляемость стратегии с целью решения новых задач на каждый временной период и адаптивность ее к требованиям рыночной среды, использование современных, социально ориентированных форм и методов управления.

Социальная направленность стратегического управления, предусматривающая социальную защищенность, обеспеченность и эффективное использование знаний и опыта персонала фирмы. Конечной целью функционирования и развития экономики должно быть повышение благосостояния населения и качества жизни, гармоничное развитие личности, раскрытие человеческих возможностей.

Системность стратегического управления предусматривает использование системного подхода, который предполагает рассмотрение любого экономического объекта как системы, совокупности взаимосвязанных элементов, имеющей связь с внешней средой. Этот подход дает возможность учесть все необходимые взаимосвязи и взаимодействия в системах управления, позволяет при постановке целей всесторонне взвешивать факторы и направлять механизмы управления на достижение глобальных приоритетных целей.

Оптимальность управления, предполагающая экономное расходование всех ресурсов, принятие быстрых эффективных управленческих решений, упорядоченность взаимоотношений, исключение дублирования функций, конфликтных ситуаций и противоречий. Оптимизация управления позволяет совершенствовать структуру управляемого объекта и повышает его функциональные возможности, обеспечивает устранение внутрисистемных негативных процессов, улучшает функционирование и результативность управляемой системы.

Принцип делегирования полномочий и равномерного их распределения состоит в передаче руководителем части возложенных на него полномочий, прав и ответственности своим компетентным сотрудникам. Главная практическая ценность принципа состоит в том, что руководитель освобождает свое время от менее сложных повседневных дел, рутинных операций и может сконцентрировать свои усилия на решении задач более сложного управленческого уровня. Это обеспечивает соблюдение нормы управляемости, повышение квалификации сотрудников, способствует мотивации их труда, проявлению инициативы и самостоятельности.

Соответствие уровня знаний и сложности выполняемых работ позволяет устанавливать сбалансированность знаний, навыков, умений, возможностей и интересов работников.

Выполняемая работа должна соответствовать интеллектуальным и физическим возможностям исполнителя. Принцип соответствия необходимо применять каждому руководителю при подборе и расстановке управленческих кадров и, в первую очередь, при оценке своих собственных возможностей, своего соответствия выполняемой работе. Четко применять принцип соответствия рекомендовал еще великий древнегреческий философ Сократ. Он учил, что главная задача и основное свидетельство искусства любого общественного деятеля – умение дать человеку работу по его способностям и добиться выполнения порученного задания.

Принцип «переподготовки и постоянное обновление знаний» – определять соответствие работника занимаемой должности является одной из самых сложных творческих задач. Необходим опыт и умение отделить профессиональные деловые качества от внешней формы. Если человеку с хорошим образованием поручить выполнять рутинную канцелярскую работу, то значительная часть его знаний пропадет без пользы, а сам сотрудник будет стараться сменить место работы ради более интересной должности. Поэтому важно вовремя поддержать робкого, помочь ему или умерить непомерные амбиции излишне самоуверенного [5].

Обязательность переподготовки и постоянного обновления знаний персонала, обеспечивающая реализацию стратегических задач с минимальными потерями. Характерной чертой любого общества, стремящегося к процветанию, является повышенное внимание к системе образования – от начального до повышения квалификации дипломированных специалистов. Этот принцип управления настоятельно требует обязательного повышения квалификации всех сотрудников, занятых на предприятиях, независимо от занимаемой должности. Рыночная экономика современной России предъявляет серьезные требования к повышению квалификации руководителей предприятий. В первую очередь это относится к тем, кто принимает стратегические управленческие решения, кто несет ответственность за развитие предприятия, за постоянное обновление продукции и реализацию новых технологических и организационных решений. Однако многочисленные исследования показывают, что после окончания вуза ежегодно теряется в среднем около 20% знаний, научнотехнический прогресс обрекает большинство специалистов на отставание по основным направлениям своих профессиональных знаний. Поэтому рекомендуется повышать свои знания специалистам всех уровней иерархии.

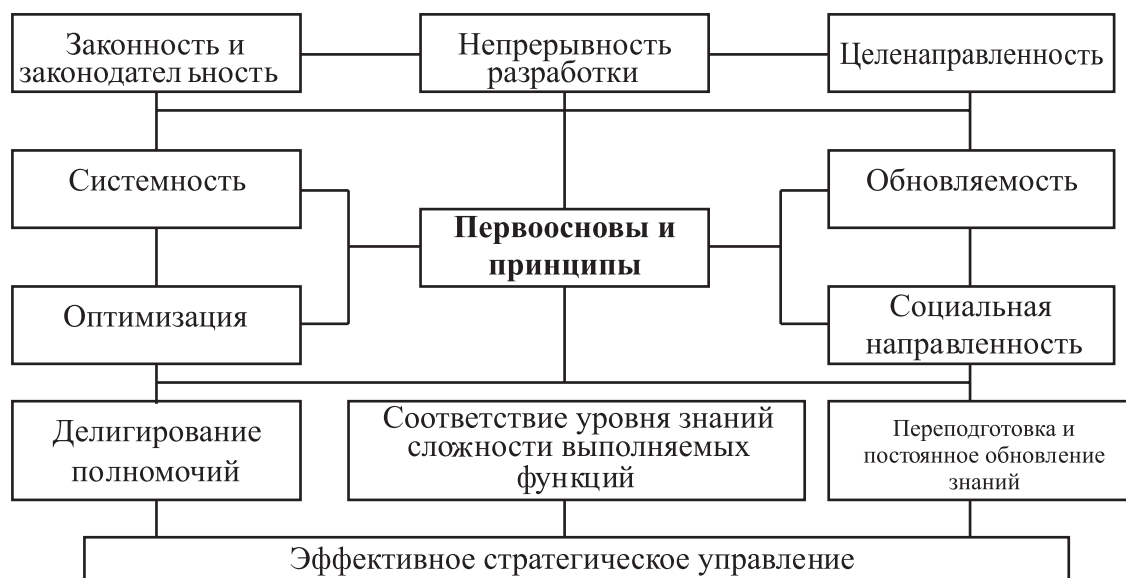


Рис. 1. Научные принципы эффективного стратегического управления

Возможны и другие более дифференцированные первоосновы стратегического управления, однако перечисленные и приведенные во взаимосвязи на рис. 1 очевидно являются общими для предприятий, фирм, кампаний, различных видов и организационно-правовых форм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. М.: Колос, 1999. 367 с.: ил. (Учебники и учеб. пособия для студентов средних специальных учебных заведений).
3. Мисаков В.С. Сравнение как общенаучный метод познания // Известия КБНЦ РАН. Нальчик, 2007. №3. Ч. 2. С. 74–82.
4. Петрухин В.С. Менеджмент XXI века. М.: Поли Гран, 1998. 280 с.
5. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. 784 с.

ЕРЕМЕЕВ С.С., СУХОВЕНКО А.В., ШИРЯЕВА Н.О.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ГЛОБАЛЬНЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ

Еремеев С.С., Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель; Суховенко А.В. Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель;
Ширяева Н.О., Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

Рассмотрены глобальные и местные факторы развития индустриальной составляющей региональной экономики

Ключевые слова: *региональная экономика; реиндустриализация; глобальный; локальный.*

Коды классификатора JEL: R11, R 58.

Фиксируя внимание на реиндустриализации, на её глобальных и локальных детерминантах, обратимся к базовым терминам и соответствующим определениям. Учитывая магистральные тенденции развития промышленности как части экономической системы, полагаем, что в терминологической триаде «индустриализация – деиндустриализация – реиндустриализация» основополагающим, базовым, вмещающим в себя всю совокупность процессов, характеризующих промышленную сферу, её воспроизводство к макро- и мезоэкономическом контексте, выступает категория «индустриализация». И деиндустриализация, и реиндустриализация – это, фактически, стороны, производные данного процесса, проявляющие себя в определённом

ном пространственно-временном контексте. При этом, реиндустриализация как явление и, одновременно, процесс, немислима вне общей индустриализации (она характерна исключительно для промышленно развитых, уже прошедших основные стадии индустриализации регионов и стран). Реиндустриализация выступает также своеобразной адаптивно-восстановительной реакцией экономической системы на предшествующий кризис, на свёртывание (полномасштабное либо частичное) промышленного производства, на трансформации в глобальной хозяйственной конъюнктуре, на изменение позиционирование той или иной макро- и мезоэкономической системы в системе «центр-периферия».

Разворачиваясь в соответствии с общей логикой индустриализации (обеспечения устойчивого воспроизводства индустриального сектора, поскольку ни экономика, ни социум в целом в принципе неспособны функционировать вне производства и потребления постоянно расширяющегося спектра промышленной продукции) и как бы «возвращая» национальные и региональные экономики в позитивный контекст данного процесса, реиндустриализация по своему содержанию далеко выходит за рамки сугубо «восстановительных», призванных восполнить утраты и дефициты деиндустриализации задач. Она сопряжена с перманентной «донастройкой» индустриальной системы, с формированием в ней всё новых и новых современных отраслей и сегментов, с технико-технологической модернизацией промышленности, наращиванием в ней инновационных сегментов. В этой связи столь необходимая в современном контексте реиндустриализация России – это не только (и не столько) поддержание и наращивание объёмов в сырьевых отраслях, либо рост (на неизменной технико-технологической базе) в иных (несырьевых) отраслях национальной промышленности, сколько проектирование и создание принципиально новой промышленной системы, которая будет конкурентоспособна в мире и обеспечит достаточное количество высококвалифицированных и квалифицированных рабочих мест, устойчивость федерального бюджета, придаст дополнительный импульс инноватике, создаст необходимые условия для экономической и военно-политической безопасности, будет содействовать реализации конкурентного потенциала региональных экономик, их развитию.

В реиндустриализации экономики органично объединены две целевые составляющие – восстановление промышленного потенциала и, одновременно, его модернизация в технико-технологическом, структурном и иных аспектах. Присутствует здесь и региональная (пространственная) составляющая, заключающаяся, как видится:

- в действенном использовании в процессе восстановления и развития индустриальной сферы соответствующих ресурсных предпосылок и конкурентных преимуществ региона;
- в обеспечении эффективной (с экономической, социальной и политической точек зрения) территориальной организации промышленности в мезо- и макроэкономическом масштабе;
- в формировании территориально-производственных сочетаний в индустриальной сфере (промышленных кластеров), в том числе межрегиональных.

Реиндустриализация как доминантная тенденция проявляется в российской макроэкономике с конца 1990-х гг. Фиксируя позитивные тенденции, нельзя не отметить, что промышленный рост носит асимметричный (в отраслевом и, соответственно, территориальном «разрезе») характер. Можно вести речь, в частности:

- о разноскоростной реиндустриализации, в которой чётко просматривается ресурсно-сырьевой крен;
- о сохраняющемся «дефиците» реиндустриализации для целого ряда отраслей и регионов;
- о неудовлетворительном качестве (технико-технологическом) реиндустриализации, когда промышленный рост не сопровождается должным масштабом различного рода инноваций;
- о зависимой реиндустриализации, когда динамика и сама возможность воспроизводства индустриального сегмента во многом предопределяется доступом на глобальные рынки, ценовой конъюнктурой, поставками в Россию современных средств производства и т.п.

В масштабе того или иного региона реиндустриализация протекает под влиянием совокупности различного рода факторов. Последние можно разделить на внешние и внутренние обстоятельства, делая акцент на глобальных и местных (локальных) детерминантах данного процесса. Отметим, при этом, что в соответствии с нормами лингвистики, детерминанта – это некий существенный для того или иного явления (либо процесса) фактор, что создаёт возможность для широкого оперирования данной категорией. Заметим также, что в обозначенном выше контексте реиндустриализация в нашей стране не только органично «вписывается» в логику восстановительного периода и последующего экономического роста, но и обретает выраженный инвестиционный аспект.

В ситуации деиндустриализации 1990-х гг. наблюдался фактический массовый отказ от инвестиций либо по причине полной остановки тех или иных производств, либо в интересах поддержания некоего минимального уровня текущего потребления. Если принять ситуацию 1990 года в инвестиционной сфере за некую «норму» (что достаточно условно, поскольку негативные тенденции в экономике начали проявлять себя ранее), то последующее, вызванное существенным (к рубежу 1997–2000 гг. объём инвестиций в основной капитал РФ составлял примерно 20 % от уровня 1990-го года) снижением инвестиционной активности «недоинвестирование» экономики РФ только к периоду 2002 года (то есть к началу реального восстановления народнохозяйственного комплекса) может быть оценено в 1765 млрд. руб. в ценах 1990-го года. Если же принять во внимание, что к концу советского периода объём инвестиций в экономику достигал 249 млрд. руб. в год, это означает, что за одиннадцатилетний период Россия была отброшена в инвестиционной сфере на 7 лет назад.

Всего же с 1991 по 2007 гг. российская экономика «недополучила» 2600 млрд. руб. инвестиций в ценах 1990 года. Это фактически равносильно тому, что из 16 постсоветских лет 10,5 лет инвестиции не осуществлялись вовсе. В настоящее время уровень инвестиций лишь несколько превысил 40 % отметку 1990-го года, то есть задачи восстановительного роста в инвестиционной сфере в огромной мере ещё не выполнены. Это также означает, что для полномасштабного восполнения связанных с кризисом инвестиционных дефицитов необходимо дополнительное вложение в экономику 118 трлн. руб. в ценах 2006 года. Отметим, что указанная цифра превышает современный годовой объём инвестиций в экономику Российской Федерации в 18 раз. На долю промышленности в этом объёме «инвестиционного дефицита постсоветского периода» приходится около 35 %, то есть, примерно 40 трлн. руб. Данная цифра в 2,6 раза превышает современные резервные активы Российской Федерации, которые в середине 2008 года составили около 600 млрд. долларов США [1].

Указанные расчёты иллюстрируют фундаментальную проблемную ситуацию инвестиционного обеспечения реиндустриализации: накопленный «дефицит» инвестиционной активности, несоответствие достигнутого уровня инвестиций потребностям в них, необходимость жёсткой селекции инвестирования в действительно приоритетные сферы и т.п.

Симптоматично, что «избыток» мощностей наиболее ощутим в высокотехнологичном машиностроении (являющемся приоритетным элементом реиндустриализации), а также в ряде отраслей лёгкой и пищевой промышленности. Все машиностроительные производства создают около 3% ВВП, тогда как нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли – 28-30% ВВП [1]. Эта ситуация не случайна и является прямым следствием включения экономики России в глобальное экономическое пространство, её сложившуюся специализацию в качестве поставщика энергетического сырья и продукции первого передела (древесина, металлы, минеральные удобрения и т.п.).

В современной России внешние факторы реиндустриализации – исключительно велики. По практически всей основной номенклатуре объём экспорта напрямую влияет на масштаб национального производства. Внутренний рынок для базовых отраслей промышленности остаётся недостаточно ёмким для продолжения реиндустриализации и в случае гипотетического прекращения экспорта (по экономическим либо политическим обстоятельствам) объём производства по таким базовым позициям как нефть, газ и уголь может оказаться существенно ниже уровня кризисного 1995 года. Избранная сырьевая модель реиндустриализации, в итоге, не только ведёт к деформации отраслевой структуры промышленности (и, соответственно, региональным диспропорциям), но и чревата колоссальными геоэкономическими и геополитическими рисками.

Реиндустриализация, в итоге, как экономическая тенденция, в современной России имеет, таким образом, вполне реальные проявления, однако сопровождается целым рядом проблемных ситуаций и рисков. Она лимитирована многими важными экономическими обстоятельствами, включая дефицит квалифицированных трудовых ресурсов для промышленности, инвестиционных ресурсов, ограниченная ёмкость внутреннего рынка, засилье импорта по многим приоритетным для страны номенклатурным позициям и т.п. Ещё более серьёзные барьеры на пути индустриализации страны ставит сложившийся глобальный экономический миропорядок, место, отводимое в нём экономике нашей страны. Существенны и локальные детерминанты и особенности реиндустриализации, что подтверждает анализ ситуации по Ростовской области.

Несмотря на то, что по ситуации на 2006 год на долю Ростовской области приходится лишь 1,4 % общероссийского показателя объёма промышленной продукции (при её доле в демографическом потенциале страны в 3%), Ростовская область является одним из наиболее «индустриальных» регионов Южного федерального округа. В промышленности области концентрируется почти 350 рабочих мест (или 18 % всех занятых на территории Ростовской области), что составляет примерно четверть от соответствующего показателя по Югу России. Удельный вес области в общероссийском объёме промышленной продукции при этом практически соответствует её доле в населении страны.

Благодаря структурным особенностям хозяйства, кризисные тенденции проявили себя в экономике Ростовской области в значительно большей мере, чем в России в целом. Так если в 1997г. для РФ индекс объёма промышленной продукции к уровню 1990г. составил 0,47, то для Ростовской области аналогичный показатель был равен 0,32. За последующий период отмечен дальнейший спад в промышленности. В итоге объём промышленной продукции в регионе к 1998г. составил лишь 29,9% от уровня 1990г [3]. По глубине промышленного спада Ростовская область существенно опередила не только Россию в целом, но и соседние с ней регионы, включая индустриальную Волгоградскую область. С 1999 года ситуация в промышленном комплексе области начинает меняться и это полностью соответствует общероссийским тенденциям. Специфичными же для области (лишённой влияния «углеводородного фактора», промышленных запасов древесины, других возможных источников природной ренты) являются темпы восстановления промышленности. К 2006 году объём промышленной продукции на территории области более чем удвоился и по этому показателю наш регион значительно опережает как сопредельные территории, так и Российскую Федерацию в целом.

Промышленный рост на территории области был асимметричным в отраслевом разрезе. Наибольший рост наблюдался в обрабатывающих производствах (наиболее сильно пострадавших в кризисные 1990-е гг.). В сфере, обозначаемой как «добыча полезных ископаемых», за посткризисный период, напротив, произошёл некоторый спад. В итоге, объём промышленного производства в Ростовской области к 2007 году достиг примерно 67% от уровня 1990 г. Аналогичный показатель для России в целом примерно те же

67 %, в Краснодарском крае – 80 %, Ставропольском – 54 %, в Астраханской области – 53 %, в Волгоградской области – 44 %. То есть, промышленность Ростовской области первоначально испытала более глубокий спад, а затем и интенсивнее восстанавливала свой потенциал, однако, как и в общероссийском масштабе ситуация в регионе ещё пока далека от решения задачи восстановительного роста. Полного восстановления индустриального потенциала области можно ожидать (если удастся сохранить демонстрируемые последние годы ежегодные 15% прироста) к концу 2009 года.

Показательно, что в 2006 г. на одного жителя Ростовской области приходилось 56,7 тыс. руб. выпущенной промышленной продукции, Краснодарского края – 46,1 тыс., в то время как Волгоградской области – 107,7 тыс. По России в целом данный показатель достигает 119 тыс. Таким образом, испытав более глубокий кризисный спад и столь же интенсивно восстановив свой промышленный потенциал, Ростовская область в настоящее время продолжает оставаться «менее индустриальной», чем Волгоградская область и Россия в целом (чьи показатели, впрочем, в последнее время слишком завышены удачной ценовой конъюнктурой на энергоносители). И этот факт также можно отнести к региональной специфике реиндустриализации.

Спецификой области является также и то, что её реиндустриализация (в отличие от страны в целом) развивается главным образом по «несырьевой» модели. Это связано, в основном, с выраженным дефицитом наиболее востребованных (профильных для РФ в целом) природных ресурсов: нефти, газа, леса. В результате, если в РФ в целом объём продукции обрабатывающих производств втрое превосходит объём производств добывающих, то в Ростовской области аналогичное превышение достигает 20-ти кратной величины. Особенностью реиндустриализации Ростовской области является и большая (в сопоставлении с РФ в целом) ориентация промышленности на внутренний рынок. Симптоматично, что если в целом по российской экономике соотношение совокупного экспорта и объёма промышленной продукции равнялось 0,41, то для Ростовской области – 0,21. Во многом это объясняется структурой промышленного производства области – значительная часть индустриальных производств либо слабо конкурентоспособна на внешних рынках (например, сельскохозяйственное машиностроение), либо преимущественно ориентированно на обслуживание так называемых защищенных рынков (оборонно-промышленный комплекс, железнодорожный транспорт, атомная энергетика и др.). При этом на российском рынке соответствующие предприятия, как правило, продолжают удерживать фактически монопольные позиции. Так, на предприятиях области выпускается 100% производимых в стране магистральных электропоездов и паровых котлов, три четверти зерноуборочных комбайнов, ведущее место в России принадлежит тяжёлому вертолётостроению и производству навигационных систем для судов. Ростовские предприятия сохраняют традиционную специализацию на зерноуборочных и свеклоуборочных комбайнах, культиваторах, плугах, боронах, косилках, погрузчики-копновозах, стогометателях, тюковых и рулонных пресс-подборщиках, навесных роторных граблях, метателях зерна, валковых жатках, жатках для уборки кукурузы и подсолнечника, сеялках для пропашных культур, запчастях к ним и т.п. В целом же область потребляет в среднем до 10% всей производимой на её территории продукции машиностроения [2]. Наряду с машиностроением, профильными для области (судя по коэффициентам локализации отдельных отраслей) выступают электроэнергетика, промышленность строительных материалов, лёгкая и пищевая промышленность. В последние годы область всё больше выделяется своей специализацией (в масштабе ЮФУ и России в целом) как место сборки легковых автомобилей. Существенные позиции регион занял и на рынке подсолнечного масла, а также стальных труб. Не столь масштабно (как в целом по стране) в регионе представлены экспортоориентированные отрасли первого передела: химия и нефтехимия, чёрная и цветная металлургия, лесопереработка. Вместе с тем на трансформационном этапе традиционная (сложившаяся ещё на рубеже XIX–XX вв.) ориентация части базовых производств на внешние рынки не только сохранилась, но и выступила дополнительным фактором ускоренной реиндустриализации. В особой мере это касается предприятий металлургического кластера. Спрос на продукцию региональной металлургии определяется глобальными потребностями национального и транснационального уровня, на которые она в значительной степени и ориентирована. Так, основной производитель крупногабаритного проката из алюминия и его сплавов в России ОАО «Белокалитвинское металлургическое производственное объединение» от 1/3 до 1/2 части продукции производит для экспортных поставок. В целом же Ростовская область потребляет не более 15% всей производимой на её территории продукции чёрной и цветной металлургии. В существенной мере на внешние (по отношению к региону рынки) ориентирована и электроэнергетическая составляющая региональной экономики. В настоящее время Ростовская область считается энергообеспеченным регионом и занимает первое место в четверке основных регионов-энергопроизводителей Южного федерального округа (ЮФО). За пределы области поставляется примерно четверть от производимой электроэнергии (без учёта взаимных поставок), в то время как в 2001 (до пуска в эксплуатацию Ростовской АЭС) – лишь 10 %.

Следует подчеркнуть, что процесс реиндустриализации области неустойчив – промышленный рост базируется преимущественно на уже существующей, в значительной степени деградировавшей материально-технической базе. Степень износа основных фондов на предприятиях области варьирует в диапазоне от 40 до 45% (в машиностроении от 50 до 80%). Это ведёт к чрезмерному увеличению в издержках предприятий доли материальных затрат (в обрабатывающих производствах до 75%), в том числе и на их электроэнергетическую составляющую. Параллельно снижается социальная эффективность действующих производств (а, в этой связи и всё реиндустриализации в целом), предприятия промышленности становятся всё менее конкурентоспособными как на внутреннем, так и на внешнем рынках. На этом фоне сохраняется значительный резерв неиспользуемых производственных мощностей, особенно в машиностроении и

пищевой промышленности. Одновременно с сохраняющимся «избытком» производственных мощностей и практическим исчерпанием технико-технологических пределов расширения деятельности большого числа предприятий, в области появляются отдельные активно развивающиеся кластеры, имеются перспективы развития новых направлений промышленности. Всё это отражает сложность процесса реиндустриализации, его противоречивое влияние на него как эндогенных факторов, так и ситуации на внешних рынках, макроэкономической ситуации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М. 2008.
2. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Ростов-на-Дону. 2007.
3. Юг России на рубеже III тысячелетия: территория, ресурсы, проблемы, приоритеты / Под редакцией А.Г. Дружинина и Ю.С. Колесникова. Ростов-на-Дону: из-во РГУ. 2000. 297 с.

АДЖИЕВА А.Ю.

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКВИВАЛЕНТНОГО ТОВАРООБМЕНА В РЕГИОНЕ

Аджиева А.Ю., ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», к.э.н., доцент кафедры денежного обращения и кредита, 350044, Российская Федерация, г. Краснодар, ул. Калинина, 13

Обоснована необходимость коренной перестройки распределительных отношений в рамках национальной экономики, усиления роли государственного воздействия, приоритетности крупного производителя в сфере АПК, при соблюдении равных конкурентных условий для всех участников данного рыночного сегмента.

Ключевые слова: *интеграция специализация; концентрация оптимизация товарообмена региона; хозяйственный механизм; инвестиционная привлекательность*

Коды классификатора JEL: R 11, R 32

Краснодарский край по своему ресурсному потенциалу способен выйти на лидирующие позиции среди отечественных производителей сельскохозяйственной продукции. Положительная динамика в развитии регионального АПК края очевидна, что вписывается в общегосударственные тенденции.

За период с 2005г. по 2006г. прирост сельхозпродукции по всем категориям хозяйств составил 14,3%, что на 3,9% выше, чем в 2004–2005гг. Анализ отраслевой структуры сельского хозяйства, позволяет сделать вывод о устойчивой положительной динамике развития отраслей растениеводства. Если совокупный прирост по растениеводству составил 20% в 2006–2007 гг., то по животноводству, он не превышал 3,9%. Отрасли растениеводства дифференцируются по уровню рентабельности, наивысшие показатели прослеживаются по зерновым (рентабельность свыше 36,9%; прирост рентабельности за два последних года составила 29%), подсолнечнику (рентабельность 50,8%) и сахарной свекле (рентабельность 37,0%).

Основными производителями растениеводческой продукции в Краснодарском крае являются сельскохозяйственные организации и интегрированные формирования, на долю которых приходится более 62% в совокупном объеме, произведенной продукции. Хозяйства населения и фермеры производят не более 32% и 10% от величины совокупного объема продукции АПК региона.

Сложившееся распределение долей в совокупном объеме производства между различными категориями товаропроизводителей закономерно. Преимущество крупных хозяйств перед ЛПХ и фермерами подтверждает многолетний отечественный и зарубежный опыт. Основные тенденции развития и трансформация организационно-правовых форм хозяйствования последних десятилетий связаны с появлением крупных ферм и мегаформирований сельскохозяйственного профиля.

В условиях рыночной экономики основным требованием конкурентоспособной продукции является получение максимальной прибыли, за счет снижения ресурсоемкости [4]. Достичь поставленного результата возможно за счет концентрации ресурсов, внедрения инновационных технологий и привлечения дополнительных инвестиций. Все выше перечисленные мероприятия, может реализовать предприятие, ведущее крупнотоварное производство.

Динамичное развитие регионального агропромышленного комплекса наблюдается на фоне роста капитализации и концентрации сельскохозяйственных организаций. За счет интегрирования, произошло сокращение сельскохозяйственных предприятий, так в 2003 г. в крае насчитывалось более 576 сельскохозяйственных организаций, а на начало 2007г., только 468 предприятий.

Результатом кооперации, интеграции и специализации явилось снижение доли убыточных хозяйств, если в 2003г. их насчитывалось свыше 43 % от общего числа хозяйств, то в 2007г. этот показатель снизился

до 21%. Динамика основных финансово-экономических показателей, за последнее десятилетие, указывает на устойчивую тенденцию совокупного роста по краевому агропромышленному комплексу, которая началась с 2003 года, то есть с момента массового развития интеграционных процессов на Кубани. Корреляционная взаимосвязь результатов деятельности АПК и трансформации форм хозяйствования очевидна.

Развитие и углубление интеграции в сфере переработки значительно повысило инвестиционную привлекательность заводов-переработчиков.

Диверсификация сахарного производства на технологических этапах существенно повлияла на повышение доходности производства сырья (сахарной свеклы), если в 2003г. рентабельность по сахарной свекле составляла 4,2%, то в 2006 году, она уже превышала 37%. Столь значимые результаты были достигнуты за счет внедрения новых, ресурсосберегающих технологий, высокоурожайных сортов, повышения культуры землепользования и совершенствования механизма хозяйствования.

Сложной, но не кризисной, можно назвать ситуацию по некоторым отраслям животноводства. Производство мяса крупного рогатого скота, связано со многими технологическими и техническими вопросами, решение которых на протяжении многих лет откладывалось. Поэтому быстро решить многолетние проблемы вряд ли удастся. К наиболее острым аспектам, требующим незамедлительного решения можно отнести: замену основного стада высокопродуктивными породами мясного направления (что наблюдается в хозяйствах Усть-Лабинского района); улучшения состояния кормовой базы; внедрения инноваций в рацион кормления животных и так далее.

Решение поставленных задач маловероятно без существенных финансовых вливаний, привлечь которые, возможно за счет ресурсов сильных инвесторов.

Актуальной является проблема внедрения ресурсосберегающих и энергоемких технологий. По состоянию на 01.01.2007г. в структуре затрат на производство продукции животноводства более 70,9% приходилось на материальные затраты. Одним из направлений снижения себестоимости является экономия за счет увеличения масштабов производства, то есть интегрирования.

Целесообразность создания интегрированных формирований подтверждается динамикой урожайности основных сельскохозяйственных культур.

Однозначно, по всем культурам наилучшую урожайность получили в сельскохозяйственных организациях, что связано с возможностью: внедрения высокоурожайных сортов, соблюдением правил составления севооборотов, внесением удобрений, использованием ресурсоемких технологий выращивания культур и прочим.

Динамика структуры производства основных видов сельскохозяйственной продукции, в разрезе категорий производителей указывает, на прирост доли продукции, произведенной крестьянскими хозяйствами, которых на территории Краснодарского края насчитывается свыше 17,6тыс. (по состоянию на 01.01.07г.) Однако, необходимо отметить, что разрозненные фермерские хозяйства, конкурировать с сельскохозяйственными организациями не могут, поэтому они объединяются в кооперативы, что ведет к укрупнению и концентрации производства.

Наибольший удельный вес в структуре валовой сельхоз продукции края приходится на отрасли растениеводства, где ведущую позицию занимают крупные производители. Менее рентабельное производство, то есть продукцию животноводства, осваивают фермерские хозяйства. Так в 2006 году сельхозорганизациями было произведено свыше 51,7% мяса, а фермерскими хозяйствами только 46,9%. Аналогичная ситуация по молочному животноводству, если в 2005 году сельхозорганизациями было произведено 68,4%, то крестьянскими хозяйствами лишь 30,3%, в 2007 году пропорции изменились: 66,8% и 31,3% соответственно. В птицеводстве лидирующие позиции остаются у сельхозпредприятий, если в 2005 году доли производства распределялись между крупным производителем и фермерами в пропорции 57,5% к 41,5%, то в 2007 году соотношение составило 60,3% к 38,8% соответственно.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить закономерную тенденцию.

В условиях низкой конкурентоспособности отечественного агропромышленного производства, которое лишено эффективного механизма государственной поддержки, вынуждено функционировать в условиях рыночной конкуренции, без создания соответствующей инфраструктуры материально-технического, кредитного, распределительного, сбытового и паритетного ценового механизмов, различные категории товаропроизводителей занимают тот сегмент товарного рынка, который соответствует их экономическим целям и возможностям.

Крупные товаропроизводители ориентированы на высокодоходные отрасли сельского хозяйства: зерновые, подсолнечник, сахарная свекла, так как в условиях рынка целью каждого хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли. Менее оснащенные, с незначительными финансовыми возможностями товаропроизводители, к которым можно отнести фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства, вынуждены занимать свободные, но более трудоемкие и менее рентабельные сегменты рынка, где интересы крупного производителя снижены. В условиях мировой интеграции и глобализации экономического пространства, агропромышленный комплекс становится полноценным участником рыночного механизма, со всеми вытекающими последствиями, начиная от основной цели производства-максимальной прибыли и заканчивая снижением значения социального фактора.

Если агропромышленный комплекс, признается стратегически важным направлением экономического развития государства, как в развитых зарубежных странах, то необходимо координально изменить подход к проблемам АПК и рассматривать производство сельскохозяйственной продукции не только с целью уве-

личения капитализации товаропроизводителя и получения максимальной прибыли, а как объект государственной безопасности.

Подход к аграрному сектору как к стратегической отрасли народного хозяйства должен изменить и всю совокупность методологических, хозяйственных и управленческих решений в сфере АПК. Нецелесообразно, проводить крупномасштабное финансирование отрасли, не меняя сущность и структуру самого механизма хозяйствования. Инвестиции в АПК могут улучшить ситуацию, но не решат проблемы неэффективного организационно- хозяйственного механизма в сфере аграрного производства [1].

Теоретическим обоснованием наших заключений является научное наследие выдающихся классиков экономической мысли. Диалектика экономической мысли всегда проходила в борьбе концепций, учений и научных подходов. На стыке мировоззрений рождалась истина, отвечающая потребностям и уровню развития общества. Однако, всегда проблема оптимального товарообмена в соответствии с принципами социализации и распределении дохода в рамках национальной экономики ставилась во главу угла [2].

Решение столь масштабной проблемы, мы видим, в коренной перестройке распределительных отношений в рамках национальной экономики, усилении роли государственного воздействия, приоритетности крупного производителя в сфере АПК, при соблюдении равных конкурентных условий для всех участников данного рыночного сегмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Ф.Р., Раевский С.В. Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007. 145 с.
2. Ашабоков Т.М., Темиржанов А.Т., Теуважуков Б.Д. Разработка региональной модели оптимизации зонального размещения отрасли // Экономический вестник РГУ. Р-н-Д, 2006. №3. С.299-303.
3. Борбот В.А. Сельскохозяйственная кооперация и продовольственная безопасность страны./ В.А. Борбот // Вести, экон. и упр. АПК. 2000. №2. С. 55–58.
4. Господарчук Г.Г. Развитие регионов на основе финансовой интеграции. М.: Финансы и статистика, 2006. 288 с.
5. Мисаков В.С. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006. 314 с.
6. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ 2007 год. М.: Финансы и статистика, 2008. 526 с.
7. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005. 727 с.

КАНДРОКОВА М.М.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК РЕГИОНА

Кандрокова М.М. Институт Информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, научный сотрудник отдела Управление региональной экономикой, e-mail: Kandrokovam@mail.ru

Рассматривается актуальность использования человеческого капитала, предполагается задействовать кадровый потенциал региона, сформировать эффективную систему управления инновационной деятельностью при помощи создания комплекса, объединяющий образование и производственный процесс в АПК региона.

Ключевые слова: *региональная экономика; инновация; кадровый потенциал; научно-техническое развитие.*

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 38.

Реформирование агропромышленного производства Кабардино-Балкарской республики (КБР) проводилось в соответствии со сформулированными подходами построения рыночной экономики и характеризовалось теми процессами, которые были характерны для переходной экономики России. Негативная часть содержащихся в стратегии аграрных преобразований оказала воздействие на структуру научно-технического потенциала АПК республики, на его инновационную деятельность.

Первым шагом в становлении инновационной инфраструктуры на основе сложившегося научно-технического потенциала республики должна стать оценка кадрового потенциала АПК КБР и построение на этой основе принципиальной новой системы, учитывающий зональные условия ведения сельского хозяйства. Такой комплексный подход позволит сформировать систему инновационной деятельности, позволяющий не только проектировать варианты ведения хозяйства, но и проводить прогнозирование агроклиматических и финансово-экономических условий, сочетать рыночные механизмы с государственной поддержкой основополагающих мероприятий по повышению почвенного плодородия, защите почв от эрозии, освоению

нию засухоустойчивых сортов с высокими адаптационными признаками, защите экономических интересов товаропроизводителей.[5]

Анализ нынешнего состояния кадрового потенциала в регионе выявил серьезные упущения в области подготовки квалифицированных работников, недоразвитость рынков труда и учебных услуг. А связь между этими рынками самая непосредственная, поскольку формирование конкурентоспособных работников зависит, в первую очередь, от уровня профессионального обучения. Квалификация работников, соответствующая стандартам современного рынка труда и услуг, не только является средством их защиты от безработицы, но и прямо влияет на инвестиционную привлекательность региона или предприятия.

В процессе рыночных преобразований разрушились связи между профессиональной подготовкой кадров для народного хозяйства и профессиональным трудом. В республике ежегодно более 50% выпускников профессионального сельскохозяйственного образования испытывают большие трудности с трудоустройством, без работы и учебы ежегодно остаются около 500 выпускников сельских общеобразовательных школ. Этот процесс, к сожалению, имеет кумулятивный характер и число нетрудоустроенной молодежи возрастает из года в год, ослабляя профессиональный потенциал сельской экономики и снижая качество жизни сельского населения.

С целью определения жизненных планов молодежи нами был проведен социологический опрос выпускников Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии. Число опрошенных – 400 человек по имеющимся в академии специальностям (агрономы, зоотехники, инженеры). Как показал опрос, из общего числа выпускников предполагают работать в городе – 76%, в селе – лишь 21%, а остальные намерены продолжить обучение в аспирантуре (3%). Заявки на трудоустройство имеют лишь 4,3% опрошенных выпускников. Работать по специальности предполагают лишь 48% выпускников, а 49% хотят заняться другой работой. Самый низкий процент предполагающих работать по специальности (29%) у будущих агрономов. Из них 57% намерены заняться другой работой. Большая часть выпускников нацелены на получение другой профессии, если они не трудоустроятся – 74% опрошенных положительно ответили на этот вопрос.

В последние годы в республике имеет место миграция молодежи, одной из основных причин которого является отсутствие возможности повышать образование и квалификацию, а также низкий уровень механизации и технической оснащенности сельскохозяйственного труда. Проблемы закрепления кадров успешно можно решать, уделяя пристальное внимание социальным проблемам. По данным Росстата оплата труда в сельском хозяйстве на 1,4 раза ниже (рис. 1), чем в промышленности, что не стимулирует молодых специалистов и рядовых рабочих работать в данной отрасли. Надо также отметить, недостаток благоустроенного жилья, развитой инфраструктуры в сельских населенных пунктах.

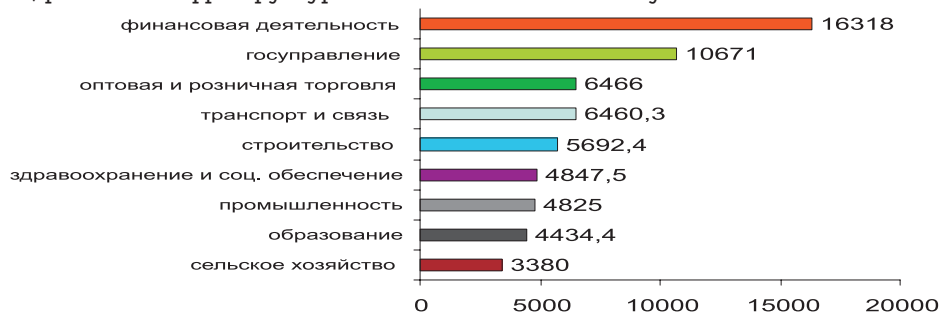


Рис. 1. Среднемесячная заработная плата работников в базовых секторах экономики КБР, руб., 2006г.

Для изменения сложившейся ситуации, особенно, актуальным сегодня представляется формирование активной поведенческой позиции молодых специалистов на рынке труда.

Необходимо большее внимание уделить ознакомлению студентов с основными законодательными актами по занятости населения, т.к. выпускники не обладают достаточными знаниями о своих правах. Лишь 37% опрошенных студентов Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии положительно ответили на вопрос: «Знаете ли вы свои права и Закон о занятости?». А о существовании программы «Развитие АПК», о привлечение молодых кадров в сельское хозяйство через программу «Доступное жилье для молодых специалистов и их семей» знают лишь 16% опрошенных студентов.

В настоящее время растет дефицит специалистов высокого класса по рабочим профессиям и профессиям, связанным с внедрением новых передовых технологий.

В 2007 году доля лиц, получивших высшее образование по специальностям (агрономы, зоотехники, инженера) уменьшилось на 32 чел., в то время как лица получившие среднее образование по тем же специальностям составили в 2007 по сравнению с 2006 году на 44 чел. больше.

Повышение требований к уровню профессиональной подготовки кадров, их профессиональной компетенции, базируется на устойчивом фундаменте общего и среднего образования, требует организации системы непрерывного профессионального образования кадров АПК, которая призвана оптимизировать структурные сдвиги профессионально-квалификационной занятости.[4]

В сельскохозяйственном секторе экономики вследствие отсутствия притока выпускников, также те кучести специалистов значительную долю составляют лица предпенсионного и пенсионного возраста. Данная категория получила образование до 1990 г., т.е. в период плановой экономики, поэтому не легко работать в условиях рыночного хозяйства, не знает основ антикризисного ведения производства и аграрного менеджмента. Кроме того, эти работники, как правило, отличаются консервативностью ведения производства, надеждой на помощь государства. В большинстве своем они придерживаются концепции натурального хозяйства и противятся любой инициативе молодых специалистов в корне изменить ситуацию. Следовательно, инвестирование эффективности производства в таких хозяйствах без обновления не принесет желаемых результатов. Для того чтобы поднять на новый уровень сельскохозяйственное производство необходимо на должности руководителей и главных специалистов выдвигать молодые высококвалифицированные кадры. [3]

В разрабатываемых в последнее время Правительством РФ и Министерством сельского хозяйства документах, направленных на совершенствование социальной и кадровой работы на селе подчеркивается необходимость новых подходов к обеспечению кадрового и социального развития.

При разработке планов социального развития региона и сельских поселений целесообразно осуществлять работу в следующих направлениях:

- количественный анализ и прогнозирование развития АПК как сложной социально-экономической системы;
- изучение организационных форм и экономических условий функционирования сфер обслуживания;
- анализ условий труда и занятости сельского населения;
- совершенствование распределительных отношений, включая распределение социальных благ;

Для адаптации к современным условиям ведения производства и бизнеса необходимо использовать инновационный потенциал, который заложен в экономике знаний. В основе инновационного обеспечения кадровой работы лежит активизация органов государственного и отраслевого управления по обеспечению современного кадрового развития в АПК на базе образовательных учреждений саморазвивающихся технопарковых структур региональной системы аграрного образования. [1]

Для обеспечения поворота к инновационному кадровому обеспечению на селе должны быть решены следующие задачи:

- интеграция учреждений аграрного образования в регионе посредством создания университетского комплекса аграрного образования на основе финансирования технопарковой структуры;
- выдвижение с образовательными и консалтинговыми услугами вглубь региона путем создания в сельских районах представительств агротехпарка;
- интенсификация предпринимательской деятельности;
- создания региональной инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства;
- развертывания на базе агротехпарков современной инфраструктуры поддержки предпринимательства в сельских районах, включая выставочные центры, центры продвижения современных технологий, учебно-методические центры социально-экономического развития сельских муниципальных образований, подготовки аналитиков и аудиторов, инвестиционной инфраструктуры;
- развертывания на базе университетских образовательных комплексов современной системы информационно-консультационного сельскохозяйственного сервиса.

Региональная аграрная инновационная система имеет свои особенности, ее структура находится в зависимости от состояния природного и производственного потенциала, а также возможностей использования кадрового потенциала.

Предполагается в такой системе задействовать кадровый потенциал в сельском хозяйстве, информационно-консультационные службы и центры, предпринимательские структуры, необходимо изменить структуру кадров, сформировать эффективную систему управления инновационной деятельностью, комплекс объединяющий образование и производства в АПК региона.

Для повышения эффективности инновационной деятельности целесообразно определять координирующие органы данного процесса в рамках регионального АПК. В качестве такого органа следует сформировать управление по инновационному и научно-техническому развитию АПК в системе Министерства сельского хозяйства и пищевой промышленности. Данное управление должно разрабатывать программы инновационного развития АПК, для реализации которых необходимо скоординировать деятельность всех научных учреждений и ВУЗов, занимающихся исследованием проблем развития агропромышленного комплекса. В настоящее время многие ВУЗы, работают по индивидуальным планам, не всегда учитывающим задачи научно-технического развития агропромышленного комплекса региона. По этой причине научная продукция многих ВУЗов остается не востребованной в хозяйственной практике, что существенно снижает кадровый потенциал в АПК региона. [3]

Таким образом, для развития агропромышленного производства республики необходимо создать условия для формирования интенсивного сельскохозяйственного производства на основе научно-технической и инновационной деятельности. В этих целях, исходя из наличия достаточного аграрного кадрового потенциала и опыта освоения инноваций непосредственно в хозяйствах, целесообразно на региональном уровне сформировать орган управления инновационной деятельностью как, координатора процессов комплексного освоения достижений научно-технического прогресса и обеспечения условий инновационной деятельности предприятий агропромышленного комплекса региона.

1. Белоусов А.В. Инновационное обеспечение социального и кадрового развития на селе.
2. Дорофеев В.А. Развитие кадрового потенциала АПК в регионе. АПК: экономика, управление, 05'2007.
3. Иванов М.И. Накопление и эффективное использование человеческого капитала как фактор конкурентоспособности сельского хозяйства РФ// Экономика и управление № 3, 2008. с.282.
4. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003, 171 с.
5. Шевченко И.В. Оценка инновационного потенциала национальной экономики.// Финансы и кредит. №33(201), 2005. С.6–16.

НОВИКОВА А.Н.

О НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Новикова А.Н., Финансовое управление администрации города Пятигорска, заместитель начальника финансового управления, г. Пятигорск, пос. Горячеводский, ул. Ленина д.58

В настоящее время одной из острых и актуальных проблем в функционировании органов местного самоуправления является обеспечение их экономической самостоятельности. Основой деятельности системы местного самоуправления является укрепление её финансовой основы. Развитие экономической и финансовой базы муниципальных образований направлено на укрепление муниципальной собственности и реализацию экономических интересов муниципальных образований. Конкретные направления развития связаны с совершенствованием планирования, использованием новых методов финансового менеджмента, повышением квалификации муниципальных служащих.

Ключевые слова: финансово-экономическая база муниципальных образований; стратегическое планирование; муниципальные интересы; муниципальная собственность; муниципальный бюджет; бюджетная реформа; управление финансовой базой муниципалитетов; интеллектуальный потенциал

Коды классификатора JEL: R 51

Формирование экономической основы муниципальных образований тесно связано с общеэкономическими преобразованиями в Российской Федерации. Посредством законодательного регулирования экономических инструментов Российская Федерация и её субъекты определяют основы финансового развития муниципальных образований, основные направления развития рынков, на которых действуют муниципалитеты, создают правовую основу реализации экономической и финансовой политики.

В оптимистическом сценарии развития России Л.А. Абалкин подчеркивает: « Для нормального функционирования и устойчивого развития Российского государства, построенного на принципах федерализма и местного самоуправления, требуются соответствующие экономические условия и механизмы взаимодействия властей всех уровней. Это требование реализуется через систему экономических отношений и управления, призванную интегрировать интересы федеральных, региональных и местных властей по обеспечению на каждой конкретной территории воспроизводства таких условий жизнедеятельности и хозяйствования, которые удерживают и привлекают население, хозяйствующие субъекты и т.д.» [1, с. 322].

Исследуя проблему формирования финансовой базы муниципальных образований в условиях ограниченности финансовых ресурсов, следует определять способы ее решения и пути развития местных финансов в современной России.

Реалии экономической действительности определяют способы ведения экономической деятельности, мотивы поведения различных субъектов экономики, обусловленные их экономическими интересами, в развитии финансовой базы муниципальных образований.

Конкретизируя пути развития финансовой базы муниципальных образований, считаем необходимым исходить из нашего видения финансов муниципальных образований. По нашему мнению, в широком понимании финансы муниципальных образований включают в себя финансы органов местного самоуправления и финансы других экономических субъектов. Они реализуют всю совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования финансового потенциала территорий – финансовых ресурсов всех экономических субъектов (органов местного самоуправления, предприятий и организаций различных форм собственности, финансово-кредитных институтов, населения), участвующих в процессе воспроизводства в границах муниципального образования.

Таким образом, развитие финансов муниципальных образований связано с совокупным развитием финансов органов местного самоуправления и других экономических субъектов. Их развитие должно быть комплексным, совместным.

Развитие финансов органов местного самоуправления обуславливает формирование финансов всех прочих экономических субъектов муниципального образования. Развитие финансов самих экономических субъектов муниципального образования обеспечивает как их собственное развитие, так и развитие финансов органов местного самоуправления (в частности, через налогообложение), что характеризует взаимосвязь и взаимозависимость в развитии этих элементов муниципальных финансов. Совокупное развитие финансов органов местного самоуправления и других экономических субъектов обеспечивает рост благосостояния муниципального образования, его населения и реализацию соответствующих экономических интересов.

В свою очередь, развитие финансов муниципальных образований обеспечивает расширение и укрепление муниципальной собственности, как экономической основы муниципального образования.

Для того, чтобы развивать многоотраслевую экономику муниципального образования, необходимо объединение всех отраслевых предприятий, независимо от форм собственности и подчиненности, в едином экономическом организме, работающем на основе общего плана, согласованного с предприятиями и утвержденным властями муниципалитетов. Поэтому необходимым условием управления экономическим и социальным развитием муниципалитета выступает согласованность в работе всех субъектов муниципального образования.

Этот процесс должен происходить не сам по себе, необходимо его сознательное регулирование органами управления муниципальных образований.

Не случайно местное самоуправление считается управленческой системой, основными задачами которой являются обеспечение эффективного взаимодействия субъектов муниципальной жизнедеятельности, удовлетворение потребностей и защита интересов населения.

На первом месте в развитии финансовой базы муниципальных образований должно быть развитие муниципальной экономики, и, прежде всего, её реального сектора. То есть речь здесь идет об эффективных управленческих решениях органов местного самоуправления в развитии реального сектора экономики, направленных на удовлетворение потребностей и реализацию интересов населения муниципальных образований.

Муниципальные интересы и потребности реализуются через муниципальную собственность, являющуюся их экономической основой, а именно – через находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований, и непосредственно связаны с соответствующей организацией производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг на территории муниципальных образований.

Примечательно, что острота проблем повышения эффективности управления социально-экономическим развитием на муниципальном уровне осознана в административных, научных, образовательных и деловых кругах. Если раньше, как правило, было только понимание того факта, что своевременного адекватного реагирования на сложившуюся социально-экономическую ситуацию явно недостаточно, что ситуаций нужно управлять целенаправленно, то в настоящее время очевидна необходимость реальных изменений в системе управления муниципальными образованиями для обеспечения укрепления муниципальной собственности и развития финансовой базы муниципальных образований.

В этой связи, мы считаем, что особенностью современной парадигмы управления экономическим развитием муниципального образования и его финансовой базой является то, что, во-первых, управление становится стратегическим, а во-вторых, экономическое развитие территории и эффективное управление этим процессом становится заботой не только управленцев, но и бизнесменов, политиков и, безусловно, всего населения муниципалитета. Следует подчеркнуть, что эти условия вытекают из общего стратегического планирования в рыночных условиях хозяйствования и многообразия форм собственности.

Необходимо отметить, что научные категории, используемые «экономикой развития» как муниципальных образований, так и государства в целом, охватывают не только вопросы традиционной экономической науки, но и политологии, социологии, экономической психологии, истории и других отраслей знания. Поэтому совершенно очевидно, что качественное экономическое развитие муниципалитетов и его финансовых основ следует рассматривать как комплексное, сложное явление.

Сущность управления экономикой и финансами органов местного самоуправления, в аспекте исследуемых нами вопросов, сводится к разработке организационно-экономического механизма, при помощи которого можно управлять объектами муниципальной собственности.

Европейский опыт показывает, что устойчивое развитие муниципальных образований требует целостных подходов, а не узкоотраслевого управления [6]. Комплексный метод развития финансовой базы муниципальных образований, по нашему мнению, заключается в установлении организационных механизмов его управления. Ведь любое развитие предполагает процесс управления.

Одной из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения, выступает планирование. Планирование пронизывает процесс управления финансовой базой муниципальных образований, обеспечивает основу для всех управленческих решений, функций организации, мотивации и контроля, ориентированных на выработку стратегических решений.

Процесс планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений на государственном и муниципальном уровнях.

Эффективное использование бюджетных средств не возможно без качественного бюджетного планирования, осуществление которого на среднесрочный период обеспечивает взаимосвязь между стратеги-

ческими приоритетами государственного и муниципального развития и тактическими мероприятиями, реализуемыми органами власти в текущем году.

Поэтому справедливо считать, что планирование является системообразующим элементом развития финансовой базы муниципальных образований и регулирования муниципальной экономики, в том числе и развития финансов органов местного самоуправления и их ядра – муниципального бюджета.

Существуют различные виды планирования, наиболее распространенными среди которых являются: стратегическое, комплексное социально-экономическое, бюджетное, рыночное. Как справедливо считает И.Н. Трофимова, с мнением которой мы полностью согласны, без планирования развитие муниципального образования становится хаотичным, а управление превращается в реагирование на изменения внешних и внутренних факторов; субъектом управления при этом фактически будет не местная администрация, а случайный процесс [7, с. 13].

В этой связи, учитывая проблему отсутствия возможности реального планирования муниципального бюджета (в связи с большой погрешностью статистических показателей и пр.), следующим направлением в развитии финансовой базы муниципальных образований, на наш взгляд, следует рассмотреть возможность более точного прогнозирования муниципального бюджета. Предлагаемый нами подход к практическому осуществлению статистического наблюдения органами государственной и муниципальной статистики должен содержать новые механизмы и методы формирования статистических показателей, обеспечивающих достоверность экономических процессов, происходящих в муниципальных образованиях. Это позволит на качественно новом уровне формировать объективные показатели, которые используются при планировании федерального, регионального и местных бюджетов. Более того, это позволит и представителям науки формировать научно обоснованные разработки на базе объективных показателей, что в конечном итоге проявится в реальном воплощении их в жизнь.

Развитие финансовой базы муниципального образования и реализация условий постоянного обновления механизма управления финансовой базы муниципалитетов требует использования новых, нетрадиционных подходов и методов и в других областях.

Это связано, во-первых, с тем, что проблемы, стоящие перед муниципальными органами управления, отличаются от проблем, решаемых органами государственного управления, поэтому способы их решения по существу мало разработаны; во-вторых, структура органов местного самоуправления не в полной мере соответствует стоящим перед ними задачам, что обусловлено неразвитостью и относительной новизной современного института местного самоуправления в России.

Здесь справедливо отметить, что успех в решении ключевых вопросов эффективного и ответственного управления общественными финансами в значительной степени зависит от квалификации и компетентности муниципальных служащих, занимающихся управлением общественными финансами, поскольку любая политика предполагает цели и задачи, решаемые людьми в связи с их конкретными интересами, а также методы, средства и институты, с помощью которых данные интересы формируются, отстаиваются и защищаются [3, с. 51].

На этом нам хотелось бы акцентировать особое внимание, поскольку люди (управленческие специалисты) наполняют общественно-экономическую систему определенным целенаправленным содержанием. От их способностей и знаний, организаторского, политического и совокупного управленческого опыта зависит реализация функций государства и местного самоуправления в экономике. Не случайно сегодня ключевым фактором экономического роста является развивающийся интеллектуальный потенциал общества, который выступает качественной основой процесса развития, поскольку материализуется во всех факторах производства и его конечных результатах [2, с. 18].

Очевидно, что успех любой реформы зависит от того, насколько эффективно специалисты финансово-экономического блока могут адаптироваться к изменяющимся механизмам работы. Реформу осуществляют конкретные специалисты: финансисты, экономисты, менеджеры, бухгалтера. Их профессиональный уровень должен соответствовать требованиям и задачам, которые и поставлены перед бюджетной системой.

Однако этот важнейший вопрос, значительно влияющий на формирование финансов местного самоуправления и их развитие, выходит за рамки экономических наук, как и сферы управления общественными финансами, и должен решаться в рамках вопросов, относящихся к стандартам муниципальной службы, ее структуры и административных процедур.

Вместе с тем, совершенно очевидно, что высокий уровень специалистов в области управления муниципальной собственностью, в том числе и специалистов финансово-экономического блока, обеспечивает и внедрение современных информационных технологий в процесс управления и развития муниципальной собственности.

Кроме того, нельзя не учитывать, что эффективность экономики, качество управления, характер и содержание социальных коммуникаций, уровень развития человеческого потенциала находятся в сложной взаимозависимости. Особенно ярко это проявляется на уровне местного самоуправления, где данная взаимозависимость наиболее очевидна и сказывается на эффективности данного института публичной власти в целом.

Исследуя муниципальный бюджет и направления его развития, следует учитывать особенности общественных финансов, а также роль органов местного самоуправления в их развитии.

Многие исследователи в сфере управления общественными финансами и бюджетных отношений считают, что качественная трансформация финансового механизма формирования и развития бюджетов му-

ниципальных образований предопределяет реформирование системы бюджетно-налогового регулирования [4, с. 12]. Большинство стран, проводящих бюджетную реформу, считают этот процесс постоянным. Это означает следующее.

Во-первых, признается важность реформы: ей отводится ключевая роль в обеспечении эффективного функционирования всего общественного сектора. Во-вторых, реформа рассматривается как процесс, который никогда нельзя считать завершившимся. Распределение государственных средств никогда не бывает оптимальным, поскольку потребности и приоритеты меняются. Более того, в отсутствии рыночного стимулирования постоянно приходится преодолевать инерцию и самоуспокоенность в целях повышения социально-экономической эффективности бюджетных расходов.

Прежде всего, целью развития муниципальных бюджетов на современном этапе остается решение проблемы обеспечения муниципальных образований достаточными финансовыми ресурсами. Это необходимо для выполнения функций, возложенных на органы местного самоуправления, и реализации интересов населения муниципалитета, связанных с удовлетворением их потребностей в качественных муниципальных услугах, с повышением уровня и качества жизни населения муниципальных образований.

Управление развитием становится все более актуальным по мере того, как растут темпы социально-экономических изменений. Увеличивается скорость распространения информации, формируются новые социально-экономические связи. Соответственно, растут темпы социально-экономического развития, в связи с чем переход на инновационный путь развития Российской Федерации был озвучен Президентом РФ как новое направление государственной политики еще в начале 2000-х гг. [5]. Однако до сих пор многие аспекты этой политики, особенно ее практической реализации, остаются недостаточно четко обозначенными.

Немецкий исследователь муниципальных финансов Х. Циммерман утверждает, что труд и капитал больше не являются решающими факторами экономического роста. Важным решающим фактором развития становятся инновации в регионах, и в первую очередь, в агломерациях, поскольку для их возникновения нужна определенная «креативная среда». Центральное правительство не может оказывать большого влияния на этот процесс. Его влияние было чрезвычайно велико на стадии индустриализации в России, так же, как и в других странах. Теперь, когда экономический рост связан с предоставлением услуг и использованием знаний и технологий, роль центрального правительства ограничивается созданием рамочных условий, формированием «правил игры». Однако основная роль остается за инновациями, для генерирования которых территории должны обладать свободой действия [8, с. 327].

Общеизвестно, что каждому этапу развития общественного производства соответствует и качественно новый уровень организационных решений. Одно лишь накопление прошлого опыта, закрепление уже испытанных форм и повторение оправдавших себя методов не позволяет решать новых проблем. Диалектика развития науки и практики управления, в том числе и управления муниципальными финансами: постараться выявлять новые организационные проблемы, искать методы и средства их решения и, реализуя найденные формы, создавать новые, неизвестные ранее организационные формы управления, отражающие качественно новую сущность управляемого объекта.

Поэтому пути развития финансовой базы муниципальных образований мы видим и в поиске оптимального сочетания реализации муниципальных интересов с рыночными методами и механизмами инновационно-ориентированного управленческого воздействия на управляемую систему – муниципальные финансы.

Таким образом, можно выделить следующие отдельные направления развития финансовой базы муниципальных образований:

- развитие муниципальной собственности на основе повышения эффективности реального сектора экономики;
- совершенствование планирования путем создания в органах государственной и муниципальной статистики новых механизмов и методов формирования статистических показателей, обеспечивающих достоверность экономических процессов, происходящих в муниципальных образованиях, что позволит сформировать объективные показатели на качественно новом уровне, в том числе и при планировании местных бюджетов;
- повышение уровня квалификации муниципальных служащих, управляющих муниципальной собственностью, в частности, финансами муниципальных образований;
- применение методик и методов финансового менеджмента в развитии муниципальных финансов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Россия 2015: оптимистический сценарий. М., 1999.
2. Журавлева Т.А. Условия качественного экономического роста и приоритетность в экономике России // Финансы и кредит. 2007. № 10 (март).
3. Лексин В., Андреева Е., Ситников А., Швецов А. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // Российский экономический журнал. 1993. № 10.
4. Придачук М.П. Бюджетная реформа в Российской Федерации: достигнутые успехи и полученный опыт // Финансы и кредит. 2007. № 13.
5. Разработка направлений инновационной политики происходила с конца 1990-х годов. В частности, Правительство РФ Постановлением от 24 июля 1998 г. №832 одобрило «Концепцию инновационной политики РФ на 1998–2000 годы» (Российская газета. 19.08.1998. № 158).

6. Тезисы участников Круглого стола «Актуальные проблемы развития федерализма в Российской Федерации» (Москва, 26 января 2006г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcpl.ru/reform/analytics/2006/04/24/27>.
7. Трофимова И.Н. Муниципальное управление: ориентация на результат // Государственная власть и местное самоуправление. 2006. № 12.
8. Циммерман Х. Муниципальные финансы. М.: «Дело и Сервис», 2003.

ТЕБЛОЕВ Р.А.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Теблов Р.А., Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), декан факультета заочного обучения, профессор, к.т.н., 362021, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, д. 44

Проведен анализ состояния, выявлены тенденции и проблемы развития промышленности субъектов Южного Федерального Округа РФ.

Ключевые слова: *промышленность; промышленная политика; Южный Федеральный Округ; регион; депрессивная экономика; дифференциация*

Коды классификатора JEL: R 32, R 58

Укрепление рыночных отношений в России предъявляет новые требования к качественному уровню управления, характеру задач, а также к методам их решения. Это в полной мере относится ко всем хозяйствующим субъектам, но особенно актуально для промышленности, определяющих успех экономики страны и ее регионов.

Для российской экономики актуальными являются механизмы устойчивого развития экономики федеральных округов, которые должны формироваться в рамках осуществляемой промышленной политики. Суть подобных механизмов заключается в том, что промышленная политика федерального округа должна осуществляться на основе долгосрочной стратегии обеспечения конкурентоспособности, а управленческий инструментарий — воплощать стратегии и производственно-хозяйственные намерения в реальную практику.

Разработка и применение конкретных форм промышленной политики федерального округа вызвано глубокими объективными причинами, вытекающими из изменения характера внешней и внутренней среды деятельности хозяйствующих субъектов. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятия промышленности федерального округа должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Глобализация приводит к тому, что на уровне промышленности федерального округа и отдельного региона происходит: ускорение изменений в окружающей среде; появление новых запросов и изменения позиций потребителей; возрастание конкуренции за ресурсы и потребителей; интернационализация бизнеса; появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники; развитие информационных сетей, делающих возможным более быстрое распространение и получение информации; широкая доступность современных технологий; изменение роли человеческих ресурсов и т.д.

Южный Федеральный Округ России (ЮФО) состоит из 13 субъектов и включает в свой состав Краснодарский и Ставропольские края; Астраханскую, Волгоградскую и Ростовскую области, а также национальные республики: Адыгею, Дагестан, Ингушетию, Кабардино-Балкарию, Калмыкию, Карачаево-Черкессию, Северную Осетию – Аланию и Чечню. Это самостоятельный макрорегион в едином социально-экономическом пространстве современной России, обладающий воспроизводственной целостностью и занимающий определенное место в административно-территориальной структуре страны.

Из 13 территориально-административных образований ЮФО к проблемным (с элементами депрессивности, слаборазвитости) относят 7 субъектов, представляющих: Адыгею, Дагестан, Ингушетию, Кабардино-Балкарию, Карачаево-Черкессию, Северную Осетию – Аланию и Чечню.

Для подобных территорий на этапе перехода к рынку был характерен наибольший спад промышленного производства, обусловленный как трансформационными факторами, так и сложной социально – политической обстановкой. Из-за разрыва хозяйственных связей в сложном положении оказались, прежде всего, регионы с преобладанием обрабатывающих отраслей промышленности. Социально-экономические проблемы до предела обострились в регионах и населенных пунктах, где происходило бессистемное свертывание военно-промышленного комплекса, а также некоторых отраслей добывающей промышленности. В тот период сложился крайне высокий уровень дифференциации объемов промышленного производства в

разреже субъектов ЮФО, сохраняемый и в настоящее время. В ряде республик ЮФО (Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Дагестан Северная Осетия, Калмыкия) объем промышленного производства за период с начала 1990-х гг. до начала роста промышленного производства в 1998-1999 гг. сократился в пять и более раз. В то же время в других округах и регионах страны спад был гораздо ниже. И в настоящее время удельный вес проблемных субъектов в объеме промышленного производства ЮФО наиболее низок. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, отражен в таблице 1.

Таблица 1

Объем отгруженных товаров по видам экономической деятельности в 2006 г. по регионам ЮФО [5]

Виды территорий	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. руб.		
	Добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Южный федеральный округ	67545	739354	182625
Проблемные территории ЮФО	4770,3	52595	18023
Проблемные территории в % к ЮФО	7,1	7,1	9,9

Как видно удельный вес проблемных территорий в объеме отгруженных товаров ЮФО по видам экономической деятельности крайне низок.

Отраслевая специфика экономики ЮФО характеризуется относительно высокой долей аграрного сектора и низкой долей других отраслей производства. В результате объективной общемировой тенденции к опережающим темпам роста сферы услуг по сравнению с отраслями, производящими товары, в ЮФО доля отраслей, оказывающих услуги, достигла к 2008 году почти 60%.

Промышленность ЮФО, также как и вся промышленность России, отличается высоким уровнем диверсификации производства. В ЮФО, как и во всем мировом хозяйстве, представлены почти все отрасли промышленности, которые можно распределить по 10 главным группам отраслей: 1) электроэнергетика, 2) топливная (включая нефтепереработку), 3) черная металлургия, 4) цветная металлургия (включая добычу руд металлов), 5) машиностроение и металлообработка, 6) химическая (в том числе нефтехимическая), 7) отрасли лесоперерабатывающего индустриального цикла (лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная), 8) промышленность строительных материалов (включая стекольную и фарфоро-фаянсовую), 9) легкая и 10) пищевая промышленность.

Конечно, отрасли и предприятия промышленности в макрорегионе распределены неравномерно. Так, значительно выше, чем в среднем по ЮФО, удельный вес цветной металлургии в промышленности Республики Северная Осетия; более высокая доля машиностроения в промышленном производстве в Республике Кабардино-Балкария; среднероссийский уровень по развитию химической промышленности более чем в два раза превышает Карачаево-Черкессию; удельный вес лесной, деревообрабатывающей промышленности высок в Адыгее и Дагестане.

Несмотря на общее снижение роли промышленности в экономике ЮФО, дифференциация регионов по динамике промышленного производства во многом определяет их дифференциацию по занятости, доходам населения, общему финансовому положению. При этом лишь небольшая часть регионов (Краснодарский край, Ростовская область, Северная Осетия), получивших конкурентные преимущества в финансово-посреднической деятельности, может компенсировать падение промышленного производства ростом других отраслей.

Отраслевая структура промышленности является важным фактором, определяющим региональную дифференциацию индексов промышленного производства. Сочетание ряда тенденций переходного периода (сокращение искусственного предложения в условиях государственной системы материально-технического снабжения и сбыта и всеобщего товарного дефицита, падение внутреннего спроса, либерализация внешней торговли и др.) привело к тому, что наибольшее падение производства произошло в машиностроении, химической, лесной и, особенно, легкой промышленности. В наименьшей степени производство снизилось в электроэнергетике, отраслях с экспортной ориентацией (топливная, черная и цветная металлургия), пищевой промышленности. Динамика объемов роста промышленного производства в ЮФО имеет следующий вид (рис. 1):

Проблемные территории имеют существенно низкие темпы роста промышленного производства по сравнению с другими субъектами и характеризуются нестабильной динамикой. В целом по РФ средний индекс промышленного производства за рассматриваемый период составил 105,7%, по ЮФО – 107,8%, по проблемным территориям – 92,2%, что гораздо ниже, чем по другим территориям ЮФО (105,6%).

Значительная часть ресурсов, имеющих в макрорегионе, не вовлекается в активный экономический оборот вследствие низкой инвестиционной привлекательности Южного макрорегиона (7 место среди федеральных округов РФ), так и проблемных территорий (табл.2).

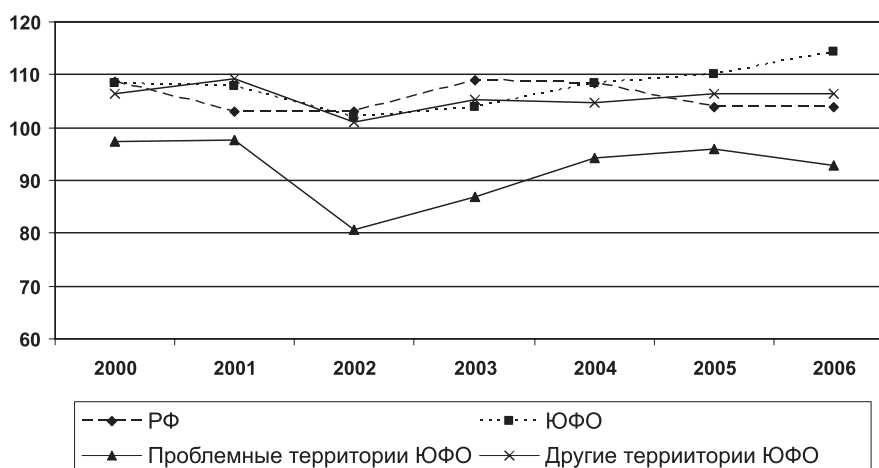


Рис. 1. Индексы промышленного производства
(в % к предыдущему году) [5]

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в 2006 году [5]

Наименование субъекта	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	В % к итогу
Южный федеральный округ	430483	100
Республика Адыгея	3895	0,9
Республика Дагестан	39437	9,2
Республика Ингушетия	3429	0,8
Кабардино-Балкарская Республика	6192	1,4
Карачаево-Черкесская Республика	7964	1,9
Республика Северная Осетия - Алания	6559	1,5
Чеченская Республика	14722	3,4
Республика Калмыкия	3915	0,9
Краснодарский край	148821	34,6
Ставропольский край	41561	9,7
Астраханская область	28715	6,7
Волгоградская область	34654	8,1
Ростовская область	90619	21,1

Как видно из данных, доля проблемных территорий в объеме инвестиций по ЮФО заметно ниже, чем остальных субъектов.

Общие темпы роста инвестиций в основной капитал промышленности проблемных территорий ЮФО меньше среднероссийских и показателей других округов на 20-50%, наблюдается более значимое устаревание основных фондов, имеются сложности в технологическом обновлении производства, что затрудняет обеспечение необходимой конкурентоспособности экономики.

В современных условиях глобализации на процессы индустриального развития регионов РФ серьезное влияние оказывает научно-технический прогресс и конкуренция товаропроизводителей. Передовые страны мира переживают переход от индустриального общества, основанного на жестком разделении труда, массовом производстве и обмене материальными продуктами, к постиндустриальному обществу, в котором главную роль будут играть компьютерные средства формирования и обмена знаниями, телекоммуникации и управления, и следует ожидать ускорения этого процесса в первом десятилетии XXI века [2, 3, 4].

Постиндустриальное содержание новой экономики означает ряд структурных сдвигов и на уровне регионов. Экономическая политика должна стимулировать превращение науки в непосредственную производительную силу, выводу на первый план научные знания, коммерциализацию технологий, информацию, способствовать приданию промышленности региона высококонкурентной способности [1, с. 23].

Вместе с тем, следует учитывать, что в России финансирование научных исследований сокращалось на протяжении всего периода 90-х годов. В итоге сформировалась устойчивая тенденция уменьшения реальных ассигнований на науку, которые снизились почти в 5-6 раз. К сожалению, изменения институциональной структуры науки зачастую имели спонтанный и нерегулируемый характер. Так, начиная с 1992 года, число научных учреждений в макрорегионах России стало резко сокращаться. В 2006 гг. число орга-

низаций, выполняющих исследования и разработки в целом по России, составило к уровню 1995 г. — 89%. Наибольшее сокращение отмечено в ЮФО — до уровня 80%. Сеть научных учреждений, занимающихся научно-техническими разработками, сократилась в основном за счет конструкторских и проектных организаций и ликвидации исследовательских и конструкторских подразделений промышленных предприятий. При общем росте числа предприятий, количество подразделений, выполняющих НИОКР в них, уменьшилось в разы. Одновременно сократилась численность персонала, занятого исследованиями и разработками в регионах РФ.

Промышленная политика в регионах ЮФО состоит в поиске путей повышения качества товаров (услуг), снижения их издержек с целью технического перевооружения предприятий, применения отечественной и зарубежной прогрессивной технологии. Однако отсутствие целенаправленных разработок в рамках государственных и региональных научно-технических программ, недостаток инвестиций и современных НИОКР препятствуют кардинальной смене совокупности базовых технологий промышленного производства. Существующие проблемы научно-технического развития экономики макрорегиона отражаются, прежде всего, в производстве инновационных товаров. Объем инновационных товаров, работ, услуг по регионам ЮФО за период 2000-2006 гг. возрос в 5,57 раза и превысил рост в целом по РФ (4,47 раза). При этом, сама доля ЮФО в объеме инновационных товаров РФ крайне низка и составляет всего 2,8%.

Наибольший удельный вес на Юге России в производстве инновационных товаров имеет Ростовская область (36,46%), а наименьший — республики Северная Осетия-Алания (0,06%), Ингушетия, Калмыкия, Чечня

Производство инновационной продукции осуществляется путем разработки и применения эффективных технологических (товарно-отраслевых) схем производства товаров на основе передовых технологий, проработки бизнес-планов и инвестиционных программ промышленных предприятий. Критериями оценки инновационной направленности промышленности регионов могут служить затраты на технологические инновации, создающие основу конкурентоспособности экономики региона.

Наибольший рост затрат в рассматриваемом периоде на технологические инновации отмечен в Республике Дагестан (44,85 раза), Ставропольском крае (17,32 раза) и Кабардино-Балкарской республике (13 раз). В тоже время отсутствуют подобные затраты в Калмыкии и Чеченской республике.

Результаты деятельности предприятий и организаций ряда регионов ЮФО являются неудовлетворительными (табл. 3).

Таблица 3

**Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий
и организаций (миллионов рублей) [5]**

Наименование	Годы						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Южный федеральный округ	52570	50324	35382	45226	53443	73127	110181
Республика Адыгея	193	-69	-230	-309	-135	-118	-53
Республика Дагестан	3811	1490	2687	1931	1143	2107	-254
Республика Ингушетия	329	174	57	-145	-301	-260	-748
Кабардино-Балкарская Республика	71	-92	-1498	-774	-910	-1215	-384
Карачаево-Черкесская Республика	13	-13	-113	-152	-328	-149	86
Республика Северная Осетия - Алания	244	283	-119	-369	-1681	-744	1567
Чеченская Республика	...	...	...	...	...	...	1178
Республика Калмыкия	343	98	33	-243	1	-423	-460
Краснодарский край	20663	17965	16474	24194	27533	22301	48462
Ставропольский край	5312	8014	5800	5102	8220	14124	11636
Астраханская область	5397	1748	3543	5735	3004	3525	2606
Волгоградская область	8228	10106	4857	8254	11084	24126	37763
Ростовская область	7966	10620	3891	2002	5813	9853	8782

Если в 2000 году практически все регионы имели положительный сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций, то в 2006 году 5 регионов (Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария и Калмыкия) получили убытки.

В результате структурной перестройки в промышленности проблемных территорий ЮФО продолжает сохраняться отраслевая дифференциация в динамике численности занятых по отраслям. Сокращение рабочих мест в связи с физическим износом в добывающей промышленности составляла 60% от общего сокращения численности рабочих в отрасли, в текстильной — 57%, машиностроении, металлообработке и легкой промышленности — 40%, нефтехимической промышленности — 32%. Острота проблемы сокращения рабочих мест в этих отраслях связана и с тем, что значительное число предприятий являются градообразующими. К регионам ЮФО с высоким уровнем безработицы относят Ингушетию, Чечню, Калмыкию,

Северную Осетию, Кабардино-Балкарию, т.е. те регионы, в которых значительную роль в экономическом развитии играли электроника, легкая промышленность, сельское хозяйство. Эти регионы квалифицируют как трудоизбыточные, присваивая их программам содействия занятости статус федеральных.

Проведенный анализ показал наличие следующих проблем, снижающих устойчивость развития промышленности проблемных территорий ЮФО: низкий удельный вес в объеме отгруженных товаров; неравномерность распределения отраслей и предприятия промышленности; существенно низкие темпы роста промышленного производства по сравнению с другими субъектами и характеризующиеся нестабильной динамикой; недостаток финансовых средств для модернизации промышленности; низкая инвестиционная привлекательность; технологическая и инновационная отсталость; неудовлетворительный финансовый результат деятельности предприятий промышленности.

Назрела необходимость создания институциональных условий, благоприятствующих промышленному прогрессу регионов, а также введению селективной социально-экономической политики целенаправленного развития проблемных территорий ЮФО.

АШХОТОВ В.Ю.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

*Ашхотов В.Ю., к.э.н. доцент, заведующий кафедрой «Финансового менеджмента и инвестиций», Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова.
e-mail avu1967@mail.ru*

В системе приоритетных отраслей Кабардино-Балкарской республики одним из основных драйверов социально-экономического развития является энергетика на базе возобновляемых источников. На материалах регионов РФ исследуется влияние собственной энергообеспеченности на результаты и эффективность функционирования региональных экономик.

Ключевые слова: регион; кластеры; энергетика; возобновляемые источники энергии; гидрогенерация; энергообеспеченность территорий; валовой региональный продукт

Коды классификатора JEL: R 58

Любая страна и её внутренние регионы имеют свои отличительные особенности, во многом определяющие конкурентные преимущества (как в настоящее время, так и с позиций перспективы), позволяющие формировать и развивать производственные кластеры в виде функциональной совокупности однородных организаций и объединений.

Так, Кабардино-Балкарская республика обладает собственными уникальными конкурентными преимуществами, которые дают возможность для развития современной эффективной экономики. Во-первых, в регионе имеется разветвлённая, с хорошим качеством, транспортная система, подавляющая часть населённых пунктов газифицирована (93%, по сравнению с 70% по стране). Во-вторых, для КБР характерна высокая доля населения моложе трудоспособного возраста (22%, при 17% по РФ), определяющая возможности обеспеченности занятыми в экономике.

В-третьих, даже в сравнении со многими странами, в регионе имеется огромный туристический потенциал, который в совокупности с накопленным ранее (до 90-х годов XX века) опытом освоения, позволяет создать необходимый кластер специализированных кампаний и фирм-поставщиков, с реализацией масштабной программы рекреационного развития.

В-четвёртых, имеющиеся природно-экономические условия, с учётом предшествующего опыта, являются основой для развития агропромышленного кластера (где базисом служит сельское хозяйство, а ключевой отраслью – перерабатывающая промышленность, нацеленная на производство не только традиционных продуктов питания, но также, в дальнейшем, рапсового масла, этанола и моторного спирта, парафармацевтических препаратов и комбикормов), с его формированием в качестве одного из основных драйверов экономического роста.

В-пятых, наличие на территории республики огромных запасов гидроэнергетических ресурсов определяет потенциальные возможности для формирования энергетического кластера, позволяющего не только полностью обеспечить внутренние потребности, но и осуществлять в перспективе внешние поставки электроэнергии.

Основными видами энергетических ресурсов в настоящее время являются нефть, газ и уголь, то есть, ископаемые углеводороды. Среди них газ является наиболее приоритетным с позиций стоимости, экологичности и конкурентоспособности в условиях лёгкой и удобной передачи на дальние расстояния с помощью газопроводов, использования в жидком виде и в качестве моторного топлива.

Всё большее значение во многих странах мира имеют гидроэнергетика и ядерная. В последние годы существенно развивающимся сектором энергоресурсов являются возобновляемые источники (энергия солнца, ветра, морей и океанов, геотермальная, биомассы), которые в гораздо меньшей степени или прак-

тически не загрязняют окружающую среду. Однако, их удельный вес в производстве электроэнергии по РФ меньше 1% (без учёта крупных ГЭС), хотя потенциальные возможности превышают 4 млрд. т. условного топлива в год, 80% которых может быть использована в АПК [3].

Кроме того, вследствие удалённости 70% территории России, на которой проживает порядка 10% населения, находится в зонах децентрализованного энергоснабжения, в должной мере не обеспеченных электроэнергией [3, 10].

Южный федеральный округ является самым энергодефицитным в стране, ибо в большинстве его регионов, за исключением Ставропольского края и Ростовской области, потребление электроэнергии выше собственного производства, с увеличивающимся во времени разрывом: в целом по округу в 2005г., соответственно, 70 и 73 млрд. кВт./час, при дефиците 3 млрд. кВт./час, тогда как в 2006г. производство уменьшилось до 69,4 млрд. кВт./час с ростом потребления до 78,7 и увеличившимся дефицитом в размере 9,3 млрд. кВт./час [9, с. 51].

При этом, стоимость электроэнергии в регионах Северного Кавказа, особенно энергодефицитных, является самой высокой в первой ценовой зоне России (до 40% выше, по сравнению с другими регионами), тогда как энергопотребление, в связи с развитием экономики, растёт на 7-8% против 5% в год в целом по Российской Федерации [5].

Всё это обуславливает тот факт, что в Южном федеральном округе в настоящее время имеются все условия не только для развития нетрадиционной энергетики, но и становления её в ряде регионов одной из самых перспективных отраслей, ключевой «точкой роста»: в горских республиках – это гидроэнергетика; в Калмыкии и Волгоградской области, восточной зоне Ростовской области и северо-западной Астраханской – ветроэнергетика, на юге Краснодарского края – солнечная энергетика, в Ставропольском и отчасти Краснодарском краях – геотермальная энергетика.

Об этом свидетельствует наблюдающееся здесь сочетание факторов, определяющих необходимость, возможности и благоприятную рыночную конъюнктуру для эффективного развития средней и малой энергетики на базе возобновляемых источников:

- наличие огромных, практически неиспользуемых, ресурсов практически всех возобновляемых источников энергии (ВИЭ);
- преобладающие ныне внешние источники, дефицит энергопотребления, соответствующие высокие цены;
- спрос на электроэнергию растёт высокими темпами, быстрее, чем во многих других регионах страны;
- строительство средних и малых ГЭС на реках северного склона Кавказа позволяет регулировать сток, развивать орошаемое земледелие с дополнительными рабочими местами, получать высокоманевренную мощность и энергию;
- создание мини- и микро-ГЭС в отдалённых населённых пунктах, для обеспечения горских и пустынно-степных производств является намного более эффективным, по сравнению с прокладкой централизованных линий электропередач;
- относительно небольшой объём вложений в основной капитал для развития нетрадиционной энергетики обеспечивает возможности участия широкого круга инвесторов, включая средний и даже малый бизнес;
- при ценах на нефть, начиная от 30–35 долларов за баррель, даже самые дорогие проекты мини-ГЭС и установок на солнечной энергии являются рентабельными с окупаемостью за 5–7 лет без государственных субсидий [10].

В итоге, конечный эффект развития энергетики на базе возобновляемых источников определяется экологичностью, меньшей себестоимостью вырабатываемой электроэнергии, сжатыми сроками строительства, максимальным приближением к потребителям [8, с.153].

Кроме того, сокращение выбросов парниковых газов позволяет получать так называемые «углеродные активы» (получаемые вследствие сокращения парниковых газов) с возможностью их продажи на международном рынке в рамках использования механизма Киотского протокола: 500-кило-ваттная установка от ВИЭ сокращает около 1000т. CO₂ в год с выплатой на соответствующем рынке Европы за 1 тонну в размере 7-8 евро [9].

В настоящее время в России разработан и запатентован ряд проектов и технологий, не имеющих аналога в мире, по развитию нетрадиционной энергетики на основе возобновляемых источников: в Дагестане [10] – малых ГЭС «Прометей» (работающих в автоматическом режиме без обслуживающего персонала, коротким сроком и низкой стоимостью строительства, минимальными эксплуатационными издержками); в Волгоградской области – гелиоаэробарических теплоэлектростанций, работающих одновременно на солнечной энергии и ветре [2].

В стране разработана программа по развитию гидроэнергетики, осуществляемая, начиная с 2004г., специально созданной «Федеральной гидрогенерирующей кампанией» (ОАО «ГидроОГК»), с оператором, которым является фонд «Новая энергия», завершившим строительство трёх малых ГЭС в Дагестане, имеющем на стадии предпроектной подготовки 203 предложения по строительству в ЮФО малых ГЭС общей мощностью свыше 1.3 ГВт [10].

Например, на базе фонда «Новая энергия» и внешних инвестиций ОАО ПМК «Каббалкгидрострой» выступает соинвестором строительства в Кабардино-Балкарской республике Зарагужской ГЭС мощностью 15,6 МВт.

Учитывая значимость энергетики, постепенное уменьшение запасов и удорожание добычи энергии из невозобновляемых источников, необходим стратегический подход с разработкой и реализацией национальной и региональных программ развития нетрадиционной энергетики, базирующейся на возобновляемых источниках.

Государство, судя по последним законодательным и нормативным актам, создаёт необходимые условия на основе системы определённых льгот и компенсаций, регулирования, поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В законе №250-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по реформированию Единой энергетической системы России» и принятых в конце 2007г. поправках к федеральному закону «Об электроэнергетике» предусмотрены субсидирование затрат на подключение генераторов ВИЭ к сетям, специальные надбавки к рыночному тарифу, введение системы «зелёных» сертификатов, для компенсации технологических потерь возложение на сетевые организации обязательств по покупке энергии ВИЭ по устанавливаемому фиксированному тарифу.

Всё это создаёт необходимые условия для развития нетрадиционной энергетики на базе возобновляемых источников, активизации соответствующей инвестиционной деятельности, обеспечения сбалансированного потребления различных видов энергоресурсов со снижением темпов роста удельного энергопотребления.

Для КБР гидрогенерация является самым дешёвым источником электроэнергии, как в настоящее время, так и с позиций перспективы. Речной потенциал региона позволяет осуществить строительство свыше 30 гидроэлектростанций средней и малой мощности (в том числе, Юсеньги ГЭС-ГАЭС, Верхне-Баксанской, ГЭС №1-3, Былымской, Голубые озёра, Тырнаузской, Безенгийской, Черекской №2 и др.) с возможной суммарной выработкой электроэнергии на уровне до 4 млрд. кВт/час в год, что в 10,9 раз превышает объём производства в 2006г. Это позволит снизить стоимость энергоресурсов, соответственно, издержки на производимые товары и услуги, улучшить доступность к энергоёмкостям как региональной экономики, так и населения, повысить конкурентоспособность отраслей и производств, Кабардино-Балкарии в целом.

О влиянии собственного производства электроэнергии на характеристики социально-экономического состояния и развития регионов свидетельствуют данные расчётов по субъектам Российской Федерации за 2006г.

Главный вывод из соответствующей аналитической группировки заключается в том, что с увеличением производства электроэнергии от 380 млн. кВт/час в первой группе регионов до 37970 млн. в пятой группе, последовательно увеличиваются не только объёмы валового регионального продукта (соответственно, с 43349 до 769342 млн. руб.), но также денежные доходы населения (с 72,8 до 164,7 тыс. руб./чел.), бюджетная обеспеченность (с 20 до 34,1 тыс. руб./чел) и инвестиции в основной капитал на фоне последовательного сокращения доли безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты территорий.

Вместе с тем, наряду с собственной энергообеспеченностью, на результаты и эффективность функционирования региональных экономик оказывает влияние воспроизводственный потенциал (последовательно возрастающий от группы к группе), интегрирующий финансово-инвестиционную составляющую, объём основных фондов, численность занятых в экономике и специализацию производства [1].

В первую группу регионов входят, как правило, проблемные и дотационные субъекты Федерации, в том числе, Брянская и Калужская области Центрального федерального округа, Ненецкий автономный округ и Новгородская область СЗФО, республики Адыгея, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия-Алания ЮФО, республика Марий-Эл ПрФО, республики Алтай и Тыва СФО, Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область ДФО.

Их спецификой является крайне низкая собственная энергообеспеченность производства (в 16 регионах из 17), составляющая в среднем 0,009 кВт/час на один рубль производимого валового регионального продукта, при минимальном воспроизводственном потенциале с учётом финансово-инвестиционной обеспеченности, худших характеристик уровня жизни населения.

Вторая группа регионов включает Владимирскую, Ивановскую, Орловскую, Псковскую и Тамбовскую области ЦФО, Калининградскую область СЗФО, Астраханскую область ЮФО, республики Мордовия и Удмуртскую, Пензенскую и Ульяновскую области ПрФО, Курганскую область и Ямало-Ненецкий автономный округ УФО, Магаданскую, Камчатскую и Сахалинскую области ДФО.

Для них характерен низкий уровень собственной энергообеспеченности (в 15 регионах из 16), при большем, по сравнению с первой группой, воспроизводственном потенциале, довольно высокой доле безвозмездных финансовых поступлений из федерального центра, низком уровне жизни населения.

Третья группа субъектов Федерации представлена Липецкой, Тульской и Ярославской областями ЦФО, Архангельской, Вологодской областями и республикой Карелия СЗФО, Кировской областью и Чувашской республикой ПрФО, Алтайским краем, республикой Бурятия, Омской и Томской областями СФО, республикой Саха-Якутия и Хабаровским краем ДФО.

В четвёртую группу регионов РФ, где из 17 субъектов 11 самодостаточны по энергетической обеспеченности, входят Воронежская, Костромская, Рязанская и Смоленская области ЦФО, республика Коми, Мурманская область и г.Санкт-Петербург СЗФО, Волгоградская и Ростовская области, Ставропольский край ЮФО, Нижегородская, Оренбургская и Самарская области ПрФО, Тюменская (без автономных округов) область УФО, Амурская область и Приморский край ДФО.

Для них характерны относительно высокие среднедушевые значения валового регионального продукта и денежных доходов населения, при (в сравнении со средне-региональными данными по стране) примерно средней доле безвозмездных поступлений в консолидированных бюджетах, несколько большем уровне воспроизводственного потенциала развития.

Последняя, пятая группа включает 16 регионов (среди которых только 3 не имеют достаточных собственных энергетических ресурсов), в том числе, в составе ЦФО Курскую, Московскую и Тверскую области, а также г.Москву, ПрФО – республики Башкортостан и Татарстан, Пермский край и Саратовскую область, УФО – Свердловскую область и Ханты-Мансийский автономный округ, СФО – Красноярский край, Иркутскую и Кемеровскую области, республику Хакасия.

На фоне большого воспроизводственного потенциала, превышающего средне-региональное (по стране) значение в 2,37 раза, лучшая собственная энергообеспеченность обуславливает самые высокие социально-экономические характеристики, как в объёмном, так и относительном выражении с позиций средне-душевой бюджетной обеспеченности, валового регионального продукта и денежных доходов населения.

Обобщая проведенный анализ, следует отметить, что только 25 (30,1%) из 83 анализируемых субъектов Федерации имеют достаточную собственную энергообеспеченность, тогда как подавляющая часть регионов снабжается энергетическими ресурсами в основном со стороны, соответственно, с большей стоимостью, сказывающейся на итогах и результативности социально-экономического развития.

Исследование значимости различных факторов, прежде всего, воспроизводственного потенциала территорий (X_1 , баллы, в % к средне-региональной по стране характеристике) и собственной энергообеспеченности (X_2 , млн. кВт/час), с помощью многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, позволяет осуществить количественную оценку их влияния на валовой региональный продукт (Y , млн. руб.) субъектов Федерации за 2006г.:

$$Y = -72590,6 + 3377,7X_1 + 1,996X_2; \quad R=0,99; \quad D=0,979; \quad F=1902$$

Высокий коэффициент множественной корреляции, приближающийся к единице, свидетельствует об очень тесной связи результативного признака с факториальными, включая тот факт, что 97,9% изменчивости валового регионального продукта объясняется совместным влиянием воспроизводственного потенциала и собственной энергообеспеченности территорий.

Судя по критерию Фишера (1902) и частным t-критериям Стьюдента (51,4 и 2,74), которые существенно превышают критические значения [6, с. 301-304], полученная регрессионная модель адекватно отражает реальную действительность и может быть использована для аналитико-прогностических расчётов, как в целом по стране, так и отдельным субъектам Федерации.

С позиций влияния отдельных факторов на конечный результат функционирования региональных экономик, на основе частных коэффициентов детерминации, можно сделать вывод о том, что доля воспроизводственного экономического потенциала в формировании валового регионального продукта составляет 93%, а собственной энергообеспеченности территорий 7%.

Важное значение для количественной оценки отдельных факторов в рамках изучаемой зависимости имеет расчёт коэффициентов эластичности, свидетельствующих о том, на сколько процентов изменяется результативный признак, при изменении того или иного факториального на один процент. В этом плане увеличение имеющегося экономического потенциала на 1% приводит к приросту ВРП на 1,181% (характеризуя процесс расширенного воспроизводства), соответственно, 1% собственного энергопотребления даёт дополнительно 0,089% валового регионального продукта.

Как видно, прирост воспроизводственного экономического потенциала на один балл приводит к возрастанию валового регионального продукта на 3377,7 млн. руб., тогда как эффективность собственного энергообеспечения составляет 1,996 руб. ВРП на один киловатт-час.

В настоящее время, по данным 2006г., в Кабардино-Балкарской республике внутренняя генерация электроэнергии составляет только 359 млн. кВт/час, что покрывает потребности региона только на 27%. Вместе с тем, разведанные возможности гидроэнергетики позволяют в стратегической перспективе осуществить строительство ряда ГЭС с приростом и, соответственно, совокупным объёмом электроэнергии на уровне 3,9 и 4,2 млрд. кВт/час.

Учитывая современную отдачу одного киловатт-часа 1,996 руб., дополнительный прирост валового регионального продукта может составить 7784 млн. руб. ($3900 \cdot 1,996$). При прогнозируемом 5% среднегодовом приросте ВРП, его ожидаемый объём к 2020г., в рамках развития традиционных отраслей, возрастёт до 82738 млн. руб., а общая величина (с учётом возможного освоения разведанных гидроэнергетического потенциала) в оценке по 2006г. составит порядка 90522 млн. руб., с долей энергетики на уровне 8,6%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабков Г.А., Суслов Д.А. Финансовое обеспечение воспроизводственного развития региональной экономики. М.: Юрист. 2008.
2. Выгодная альтернатива//Эксперт Юг. 2008. № 13.
3. Грызлов Б. Российская энергетика: в поисках альтернативы//Эксперт. 2008. № 31.
4. Дьяков А.Ф. Энергетика России и мира в XXI веке//Энергетик. 2000. № 11.
5. Как запитать горы//Эксперт Юг. 2008. № 13.
6. Практикум по общей теории статистики/А.П. Зинченко, С.С. Сергеев, И.Д. Политова и др. М.: Финансы и статистика. 1988.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2007.
8. Хузмиев И.К. регулирование энергетических естественных монополий и энергоменеджмент. – Владикавказ: Ремарко. 2001.
9. Южные фишки. //Эксперт Юг. 2008. № 11.
10. Яценко Н. Южный ренессанс нетрадиционной энергетики//Эксперт Юг. 2008. № 13.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНА

Ивазов А.Х., Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, к.э.н., доцент, докторант, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. И. Арманд, 37А;

Колоева Ф.А., Ингушский государственный университет, старший преподаватель кафедры менеджмента, РИ, г.Назрань МО Плиевский, ул. Ажигова, 6.

В статье рассмотрен организационно-экономический механизм диверсификации производства. Предложен алгоритм стратегии управления диверсифицированным производством.

Ключевые слова: *управление; диверсификация; элементы*

Коды классификатора JEL: R 11, R 58

Экономическое регулирование базируется на правовой основе и механизме экономического управления, который действует по двум противоположным направлениям – стимулирующем и антистимулирующем. В общем виде можно выделить следующие группы рычагов и стимулов:

- налоговые льготы; льготы при предоставлении ресурсов многоцелевого назначения (земля, водные ресурсы и др.); кредиты (облегчение доступа, льготный кредит); дотации, субвенции;
- дифференцированные (в зависимости от территориальных, отраслевых и других факторов) цены земли, водных ресурсов, сырья, топлива;
- предоставление территориальных и других ресурсов – первоочередное предоставление земельных участков, возможность подключения к действующим инженерным сетям и сооружениям, создание “промышленных парков” и возможность размещения в них производственных и других объектов;
- госзаказ территориальных органов управления, который может предполагать интервенцию цен через систему оптовых рынков и др.

Госзаказ территориальных органов управления опирается на горизонтальные связи и адресован предприятиям, расположенным на территории областей (краев). Объем и структура таких заказов устанавливаются в зависимости от программ субъектов федерации и ресурсов, которыми располагают органы самоуправления. Условиями, определяющими экономический интерес производителей к выполнению госзаказа территориальных органов управления, могут быть: льготное кредитование инвестиций для расширения и технического совершенствования производства необходимых товаров; выделение дополнительных территорий для развития предприятий и организаций, работающих на удовлетворение потребностей органов самоуправления; сокращение или полное освобождение от отчислений доли доходов в пользу местных органов самоуправления; создание благоприятных условий для стабильного притока рабочей силы и снижения текучести кадров за счет факторов, имеющих региональный характер; содействие реализации планов социально-экономического развития предприятий; обеспечение на льготных условиях необходимыми ресурсами.

Таким образом, неукоснительно должны быть соблюдены следующие условия:

1. Государственный заказ должен носить коммерческий характер, договорную основу и способствовать формированию долгосрочных хозяйственных связей на взаимовыгодной основе.
2. Нужно повысить эффективность управления внебюджетными фондами. В частности, управление ими целесообразно доверить коммерческим структурам – банкам или трастовым (холдинговым) компаниям. При этом должна быть расширена сеть самих внебюджетных фондов.
3. Комплекс мер, побуждающих банки осуществлять долгосрочное кредитование (кредитная политика), что включает:
 - дифференциацию норм резервирования средств при условии использования высвобождающихся ресурсов на цели кредитования капиталовложений, налоговые льготы при осуществлении долгосрочных вложений и т.д. В частности, целесообразно установить вилку норм от 5 до 20 % в зависимости от кредитной политики банка, что позволит маневрировать величиной инвестиционных ресурсов, корректировать их главные направления в зависимости от приоритетов структурной политики;
 - корректировку системы налогообложения банков: ужесточение налогов на доходы, идущие на потребление, установка льгот или отмена налогов на сумму средств, направляемых банками на улучшение своей технической базы;
 - бюджетные льготы при кредитовании затрат на инвестиционные цели в приоритетных отраслях, в строительстве жилья. Важно дополнить эти льготы за счет средств различных внебюджетных фондов;
 - обеспечение инвесторам отсрочки по выплатам процентных ставок коммерческим банкам за предоставленный кредит до начала выпуска и реализации продукции под залог основных фондов или имущества. При этом риск и все текущие затраты коммерческих банков должны полностью компенсироваться ссудозаемщиком. Такого рода льготы застройщикам (наряду с банками) могут предоставлять и местные бюджеты, и фонды;

- мобилизацию сбережений населения на основе банковской системы финансирования строительства жилья для реализации жилищной политики. Основой такой системы должно стать ипотечное кредитование на доступных для потребителей условиях, а также, на первом этапе, с использованием субсидий.
- 4. Налоговая политика местной администрации, что предполагает:
 - предоставление налоговых льгот: инвестиционный налоговый кредит, освобождение от уплаты налогов в местный бюджет, изъятие из обложения определенных элементов налога в местный бюджет, понижение налоговых ставок по платежам в местный бюджет, предоставление за счет использования целевых фондов инвестиционного налогового кредита по платежам в бюджет;
 - льготы по обязательным платежам: освобождение от платежей или понижение их ставок, предоставление за счет целевых фондов инвестиционных кредитов по обязательным платежам.
- 5. Гарантии для инвестиционной деятельности: предоставление рекомендаций, подтверждающих платежеспособность предприятия-получателя инвестиций; предоставление кредитору гарантий под кредиты, получаемые предприятием, а также гарантий инвестиционной деятельности, осуществляемой в виде прямых вложений в производство или в ценные бумаги, землю, имущество.
- 6. Целевое кредитование инвестиционной деятельности: предоставление льготных кредитов, льгот и дотаций в рамках соответствующих статей бюджета или целевых внебюджетных фондов.
- 7. Выделение материальных ресурсов для инвестиционной деятельности: целевой имущественный найм; проведение коммерческих или некоммерческих конкурсов при приватизации; передача в целевое трастовое управление пакетов акций и паев; предоставление материальных ресурсов, поступающих по территориальному заказу, для вывоза инвесторами прибыли от инвестиционной деятельности.
- 8. Льготы при использовании земли: права на целевую аренду природных комплексов, правовое регулирование представления земельных участков для инвестиционной деятельности.
- 9. Временные целевые льготы по таможенным тарифам.
- 10. Придание отдельным территориям статуса зон наибольшего благоприятствования с различным набором льгот.

Необходима разработка программ создания и использования территориальных имущественных комплексов для предоставления льгот по инвестиционным проектам с иностранным участием. Гарантии фондов, формируемых в качестве особых имущественных комплексов, могут предоставляться в форме залоговых операций с имуществом, включая вывоз залоговых фондов за рубеж.

Льготы для приоритетных инвестиционных проектов могут быть предоставлены в виде прав на имущественный найм или трастовое управление имуществом, входящим в особые имущественные комплексы, а также при проведении инвестиционных конкурсов в ходе приватизации.

11. Основные направления привлечения иностранного капитала в инфраструктуру территории: создание совместных производств с установленным распределением прибыли от сбыта продукции; с вкладом в уставный фонд региональной и муниципальной собственности капитала в виде денежных средств, земли, имущественных прав; сдача объектов и предприятий с последующей передачей в полное юридическое и хозяйственное пользование; строительство и эксплуатация на территории региона иностранных предприятий с предоставлением земли в аренду на длительные сроки.

Система льгот иностранным инвесторам может предусматривать выделение части квоты на экспортное стратегическое сырье под некоторые программы с последующим приобретением на вырученные средства технологии, необходимой для развития инфраструктуры; предоставление в аренду наряду с основным земельным участком дополнительного для использования в собственных интересах; реинвестирование муниципальной доли прибыли совместного предприятия в развитие последнего в течение первых нескольких лет его инвестирования и др.

В основу активной инвестиционной политики должны лечь обоснованная программа, разработанная на основе ситуационного анализа, стратегического планирования и сценарных подходов к прогнозированию развития экономики. Она должна основываться на принципах регулирования рынков разных уровней, на текущих и перспективных прогнозах, балансах с учетом платежеспособного спроса населения, структуры денежных доходов и расходов. Структурно-инвестиционные программы должны обеспечивать преодоление автаркизма и самоизоляции ряда производств, привлечь на территориальные рынки товаропроизводителей из других экономических районов, содержать механизмы и способы реализации процесса диверсификации и непосредственное повышение уровня диверсифицированности производства конкретных субъектов хозяйствования. Основным содержанием организационно-экономического механизма является стратегическое управление диверсификационной деятельностью [1].

Организационно-экономический механизм диверсификации производства отражает поэтапный характер расширения масштабов предпринимательской деятельности, соответствующих рынков по освоению и завоеванию новых отраслей, т.к. это не однократное действие управляющих органов.

В ходе формирования организационно-экономического механизма должна учитываться вся совокупность факторов (внутренних и внешних), влияющих на субъект хозяйствования. Сроки нововведений, их структура, оценка возможностей ресурсного обеспечения обуславливают сам ход интерактивного поступательного движения в совершенствовании экономических отношений и структур адекватно целям структурной перестройки, но не как самоцели, а как адаптации хозяйственных субъектов к меняющимся рыночным условиям и формированию способов ухода от ситуации кризиса.

Инновационный механизм, соответственно, должен составить основной стержень организационно-экономического механизма и включать следующие элементы и действия.

Долгосрочное (среднесрочное) прогнозирование развития для обеспечения расширенного воспроизводства на любой территории является главной составляющей политики государства. Поэтому на первый план выдвигаются необходимость быстрых структурных изменений в производстве, технологиях, в качестве и улучшении потребительских свойств продукции.

В настоящий период на субъекты федерации, возложена ответственность разрешения противоречий между объективной необходимостью поддержания производства, торможения спада, с одной стороны, и реальными возможностями преобразования утяжеленной, ресурсоемкой региональной экономики - с другой, что обусловлено их финансово-экономическими, научно-техническими и социальными факторами. Следует отметить, что экологическая, технологическая емкость территории отдельных субъектов исчерпана перенасыщением крупномасштабными токсичными производствами. Необходима радикальная структурная перестройка требует больших капитальных затрат для активизации инновационной деятельности, и при этом социальной и экологической защиты населения.

Сложившийся за последние 50–60 лет промышленный потенциал требует быстрее обновления его производственно-технологической основы. Но продолжающийся спад производства снижает возможности местных бюджетов выделения необходимых ресурсов для ускоренного обновления МТБ. В результате, инвестиции в структурную перестройку снизились до опасного уровня, а развитие инновационного потенциала также находится на крайне низком уровне. Промышленностью многих республик ЮФО потеряна возможность даже простого воспроизводства. Надежды только на рынок оказались несостоятельными [2, 3].

Трансформация национального хозяйства в рыночное не была вовремя соответствующе подкреплена комплексной взаимоувязанной реформой цен, финансовых кредитных отношений в увязке с реформами заработной платы, налогов, платежей на содержание жилья и сферы услуг. Боязнь непопулярности такой реформы, как увеличение цен в 10–20 раз и неумение решать в комплексе сопряженные проблемы (рост заработной платы, изменение номинала денежных знаков), сильное запаздывание сбалансированности кредитно-финансовых ресурсов с объемом производства сделали национальную систему экономических, финансово-денежных, ценовых и распределительных отношений крайне неэффективной [2].

Современный период общественного развития в России и ее субъектов предполагает заметное расширение общественных потребностей, их отчетливо обозначившуюся индустриализацию и быструю смену. Эти трансформации в общественных потребностях в большей степени находят свое выражение в ценовом механизме.

Он приобретает специфические формы в различных сферах экономики. Особенность проблемы в том, что она "пробуксовывает" в стране, оставаясь неадекватной потребностям. Сторонники сохранения централизованного регионального ценового механизма (централизованно устанавливаемых цен), как и поборники гипертрофированного представления о значимости стихийного рынка, равно не правы. Истина, очевидно, лежит посередине. Например, ликвидировать несбалансированность цен способны только рыночный механизм при определенной роли государственного управления через посредство таких регуляторов, как стимулирование производительности труда через трансферты и гибкое ценообразование на государственных оптовых рынках. Здесь необходимо вступить в силу новому качеству централизма и децентрализма, в основу которых должна быть положена, прежде всего, стимулирующая функция цен для производителя. В ценообразовании, регулирующем этот процесс соответствующими институтами (комитеты ценообразования, инфраструктура оптовых рынков и др.) и применяемыми ценовыми инструментами, должна выполняться функция управления в том виде, который предполагает сочетание самоуправления и государственного регулирования во имя выполнения социальных целей и экономического укрепления производителя. Процесс должен саморегулироваться, а также регулироваться извне, подчиняясь требованиям ряда взаимосвязанных критериев: обеспечение максимально возможной стабильности денежной единицы (интересы производителей, поставщиков, потребителей) и четкое зафиксированных приоритетов, таких как стимулирование производителя и реализация необходимых социальных затрат, развитие рыночной инфраструктуры [3].

В первом случае речь идет о комплексе мер поддержания конкурентоспособности среды на внутреннем рынке, ограничения рыночного монополизма, во втором - о стимулировании устойчивого развития производственной базы у производителя и рыночной инфраструктуры.

Ошибочные представления о принципиальной несовместимости государственного дотационного механизма (налоговые льготы и т.п.), регулирования рыночного монополизма с функционированием самого рынка (рыночного механизма) породили неоправданные ошибки в российской экономике.

Остановимся на вопросе о взаимосвязи социальных приоритетов и рыночного ценообразования. Этот вопрос важен еще и потому, что удорожание товаров народного потребления подрывает воспроизводственную основу жизни, ухудшает уровень и качество жизни, что, кстати, не вяжется с целями прогрессивных социально-экономических реформ [5].

Вмешательство государства в рыночную систему ценообразования в форме различного рода стимулирования производства товаров народного потребления не только возможно, но и крайне необходимо. Последние являются жизненно необходимым благом, определяющим условия воспроизводства самого человека. Правоммерно представление о двух видах цен: обычных рыночных и тех особых, соответствующих социальной форме потребительной стоимости продукта, складывающихся на свободном рынке, где сравниваются не только индивидуальные полезности продукта, но и их социальные полезности. Этот подход весьма плодотворен в области практического обеспечения социальных целей в условиях рыночного ценообразования. Суть этого подхода состоит в том, что конкретный уровень закупочной и розничной цены

должен складываться не только под воздействием индивидуальных затрат потребителей. В случае большой социальной значимости продукта часть затрат и нормативную прибыль производителя государство может и должно дотировать [4]. Чтобы управлять, разрабатывать программы стратегического управления необходима оценка ситуации и возможностей хозяйствующего субъекта развивать диверсификационную деятельность. В основу такой оценки заложена система показателей-индикаторов, с помощью которых дается оценка конкурентоспособности потенциала фирмы, региона или национальной экономики в целом.

Поскольку стратегическое управление есть деятельность по регулированию, связанная с постановкой перспективных целей и задач организации и поддержания ряда взаимосвязей между региональной системой и окружением, это дает возможность добиться поставленных целей в соответствии с внутренними возможностями, и позволяет системе оставаться на уровне восприимчивости к внешним требованиям (изменениям) [2].

С ростом нестабильности возрастает потребность предприятий именно в стратегическом управлении. Но для реализации последнего необходимо:

- смоделировать ситуацию;
- выявить необходимые изменения в окружении и внутри предприятия посредством представлений о диверсификационной деятельности;
- разработать стратегию деятельности в соответствии с этими изменениями;
- использовать соответствующие способы управления в соответствии с изменениями;
- реализовать стратегию.

Сама стратегия представляет не что иное, как обобщенную модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов предприятия, компании на микроуровне и в регионе (макроуровень). Но существующая стратегия управления предполагает набор тех правил для принятия решений, которые позволяют выполнить цель в рамках законов, общественных норм и социальных требований. Алгоритм (технология) стратегии управления диверсифицированным производством включает:

- определение, в целом, социально-экономических целей макросистемы (корпорация, район, город, регион), в которые включено производственно-техническими и социально-экономическими связями само предприятие;
- выявление в соответствии с вышеуказанными общими целями подходов к адаптации в соответствии с конкретными целями самого диверсифицированного предприятия, осуществление их поиска и формулирования;
- конкретизацию способов достижения целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы». М.: Экономика, 2002. 165с.
2. Мамедов О.Ю.. «Современная экономика»: Ростов-на-Дону, изд-во «Феникс», 2002.
3. Мисаков В.С. Методические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006. 314 с.
4. Фатхутдинов Р.А. «Разработка управленческого решения». М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. 208 с.
5. Экономическая стратегия фирмы» / Под ред. А.П.Градова.-СПб.: Спец.литература, 2003. 349с

ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.

УГРОЗЫ КАК ИСТОЧНИКИ РИСКОВ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА: ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ

Деружинский Г.В., МГА им. адм. Ф.Ф.Ушакова (Новороссийск), кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте», e-mail: fic@nsma.ru

В статье предложен и апробирован на примере транспортного комплекса ЮФО инструментарий управления качественными параметрами инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: транспортный комплекс региона; инвестиционный потенциал; качество; угрозы; риски; инструментарий управления

Коды классификатора JEL: G 32, R 53

Определяемая экономическими реалиями необходимость активизации использования не только количественных, но и качественных компонент инвестиционного потенциала региона, в том числе в разрезе его базовых отраслей и комплексов (включая транспортный комплекс), предполагает существенное смещение

управленческих акцентов в отношении использования инвестиционных ресурсов территории в относительно новую, качественную, плоскость. При этом становится очевидным, что управление качественными характеристиками инвестиционного потенциала транспортного комплекса может осуществляться только на основе объективной информации как о параметрах инвестиционного потенциала в целом, так и непосредственно о его качестве, а также качестве его отдельных компонентов.

Для эффективного управления принципиальное значение имеет получение такого рода информации как в момент инициирования процесса управления (исходная информация), так и в ходе его осуществления (информация состояния). Кроме того, обязательным является получение данных о параметрах качества потенциала при завершении цикла управления, то есть по окончании движения по запланированной траектории или при достижении целей. Такая информация будет являться результатной. Для того, чтобы процесс управления качеством потенциала осуществлялся эффективно, с минимальными затратами временных, материальных и кадровых ресурсов, информация об объекте управления должна поступать своевременно, быть достоверной и собираться на единой методологической основе. Это требует использования стройной и непротиворечивой системы оценок качественных характеристик инвестиционного потенциала транспортного комплекса и всех его структурных компонент.

Конкретизация инструментов управления качественными параметрами для определенных компонент инвестиционного потенциала транспортного комплекса Южного Федерального округа может проводиться методом конструирования двумерной блочной матричной. Двумерность матрицы определяется двумя направлениями, двумя «разрезами» особенностей, наличествующих при формировании системы инструментов управления качеством инвестиционного потенциала. Первое направление особенностей – это характерные признаки компонент инвестиционного потенциала, а также их качества как системного свойства. Каждый компонент имеет собственную экономическую и физическую природу, что определяет специфические черты содержания их качества при синтезировании инвестиционного потенциала объекта транспортного комплекса. Это влечет необходимость не только раздельной оценки их качества, но и раздельного управления им, для чего требуется применение специально отобранных или сконструированных инструментов. Помимо данного направления, качество совокупного инвестиционного потенциала транспортного комплекса ЮФО складывается на основе объединения в систему инвестиционных потенциалов каждого отдельного вида транспорта. При этом каждый вид транспорта обладает набором всех выделенных компонент инвестиционного потенциала. Таким образом, существует два взаимодействующих и взаимопроникающих направления, образующих особенности инвестиционного потенциала транспортного комплекса ЮФО как объекта управления, на основании которых представляется целесообразным синтезировать систему инструментов управления качеством. Кроме того, компоненты инвестиционного потенциала могут рассматриваться не только в конкретике каждого вида транспорта, но и для целостности транспортного комплекса ЮФО, формируя более высокий план анализа системы управления.

Транспортный комплекс Юга России представляет собой совокупность предприятий и организаций, задействованных в перевозке грузов водным, воздушным и автомобильным транспортом, являющихся основными видами в регионе. В соответствии с рекомендациями «Генерального соглашения по торговле услугами» (ГАТС) транспортные услуги подразделены на девять видов, включая «транспортные услуги с использованием морских судов» и «услуги водного транспорта».

Один из важнейших на Юге России – водный транспорт, особенностью которого является его международный характер, в связи с чем необходимо систематическое согласование российского транспортного законодательства с международными нормами права и практикой перевозок (зарубежными правовыми актами и международными соглашениями по транспорту). Это, в свою очередь, является необходимым условием вхождения транспорта России, как государства, в мировое коммуникационное пространство.

К началу XXI века потребность России в переработке грузов через порты Азово-Черноморского бассейна, включая грузы бывших союзных республик, тяготеющих к портам России, составляла около 110 млн. т, в том числе в экспорте – 90 млн. т, в импорте – 10 млн. т, в каботаже – 10 млн. т. В общем объеме внешнеторговых грузов на долю наливных приходилось более 70%, сухих – около 30%. Из общего объема внешнеторговых грузов 52% перерабатывалось в портах России, в том числе наливных – 65%, сухих – 20% (5,4 млн. т). Соответственно в портах других бывших союзных республик, в основном Украины, перерабатывалось 48% внешнеторговых грузов, в том числе, наливных – 35% и сухих – 80% [1]. Ведущая роль из числа российских портов принадлежала Новороссийску и Туапсе. На долю Новороссийска в постсоветский период приходилось 41% перевозок внешнеторговых грузов России на бассейне, включая порты Украины и Грузии, в том числе 51% – наливных и 17% – сухих грузов. Доля Туапсе составляла 11%, в том числе, по наливным – 14%, по сухим – 3%. Доля других портов России была незначительна. В настоящее время через порты Юга России осуществляется более 15% внешнеторговых перевозок железнодорожного транспорта. Поэтому их эффективное функционирование имеет большое значение для экономики России.

В связи с особой ролью портов в системе транспортного комплекса ЮФО важным является управление качеством их инвестиционного потенциала на основе учета необходимости интеграции всех предприятий портового хозяйства, инвестиционные возможности которого объединяются с целями роста синергизма. Примером такого синергизма является федеральное государственное унитарное предприятие «Росморпорт» – ключевое предприятие морского транспорта, призванное обеспечить стабильную работу морских портов и их динамичное развитие.

Важным универсальным инструментом управления качественными характеристиками инвестиционного потенциала транспортного комплекса и его элементов является стратегическое планирование, ос-

новывающее на прогнозах. Представляется, что в основу прогноза перспективной потребности в объемах перевозок грузов через морские порты России на Азово-Черноморского бассейне должны быть положены следующие параметры.

1. Потребность грузообразующих отраслей народно-хозяйственного комплекса и внешней торговли страны в морских перевозках грузов в условиях, с одной стороны, интеграционных процессов, связанных с вхождением России в общую систему мирохозяйственных связей, с другой стороны, усиливающейся конкуренции на мировых товарных рынках.
2. Прогнозные оценки возможного увеличения внешнеторговых и транзитных перевозок грузов через порты России при условии совершенствования российской транспортной инфраструктуры.

В настоящее время в отсутствие индикативного планирования федеральные целевые программы развития транспортных систем продолжают строиться по отдельным видам транспорта на основе различных оценок развития отраслей и регионов, что может иметь следствием несогласованность планирования на разных уровнях и для разных элементов транспортного комплекса, что отразится на инвестиционном потенциале отрасли. Результатом такого подхода могут стать диспропорции в развитии транспортной системы, ошибочные оценки приоритетов и нерациональное распределение ресурсов и инвестиций.

Поэтому разработка единого, согласованного для всех видов транспорта, прогноза развития транспортного комплекса минимум на семилетнюю перспективу, а по возможности и десятилетнюю, одобренного Минэкономразвития и принятого хотя бы на уровне постановления Правительства нормативного акта, – крайне важная задача. Минтранс, как интегральное, комплексное инфраструктурное министерство, должен сыграть роль инициатора в предложении индикативных параметров развития транспортной системы в целом. Это позволит обеспечить необходимую координацию транспортных систем и будет являться важнейшим инструментом управления качеством инвестиционного потенциала.

Только после формирования прогноза развития транспорта можно говорить о возможности реализации стратегии, а также реконструкции и расширении опорной транспортной системы страны. Такой подход позволит не только устранить уже существующие диспропорции, но и не допустить транспортных ограничений развития перспективных экономических районов. Для подготовки максимально эффективных инвестиционных проектов развития опорной транспортной сети необходимы серьезные технико-экономические исследования по выбору критериев абсолютной и сравнительной эффективности различных видов транспорта при реализации крупных транспортных проектов как с учетом существующего потенциала, так и в перспективе. В частности, это относится и к межвидовой конкуренции речного и железнодорожного транспорта.

За последнее десятилетие с точки зрения развития инфраструктуры, реализован ряд суперпроектов, которые без преувеличения меняют геополитическую карту Европы. Это Балтийская трубопроводная система, Каспийский трубопроводный консорциум с терминалами в Приморске и Новороссийске, комплексы по перевалке удобрений в портах Санкт-Петербург и Восточный, первая очередь угольного терминала в порту Усть-Луга. Введен в действие мост через реку Бурея – ключевой объект будущей Транссибирской автомагистрали на участке Чита-Хабаровск.

Однако на фоне постоянно растущего спроса на транспортные услуги все отчетливее проступают контуры угроз, на которые транспортникам придется ответить адекватными действиями уже в ближайшее десятилетие. В каждом из них есть и вполне определенный инвестиционный аспект, следовательно, их исследование и нейтрализация представляет собой один из существенных инструментов управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса России в целом и ЮФО, в частности.

В качестве такой угрозы, как источника рисков снижения качества инвестиционного потенциала, прежде всего можно рассматривать сохранение тенденции старения основных производственных фондов и нарастающего отставания от развитых зарубежных стран в общем уровне транспортных технологий. Все это объективно удорожает перевозки, снижает их качество, безопасность и конкурентоспособность на мировом транспортном рынке, и уменьшает инвестиционную привлекательность комплекса за счет понижения показателей инвестиционного потенциала.

Необходимы меры, позволяющие коренным образом переломить негативную тенденцию. При этом нужно учитывать и то, что модернизация экономики потребует от транспорта гораздо большего, чем обеспечение провозных возможностей. Транспорт должен стать более эффективным. Его потенциал должен расти не за счет фондоемких проектов, а на основе целенаправленной ликвидации «узких мест», учета преимуществ различных видов транспорта, сочетания инвестиций с инновациями, максимального привлечения инициативы и возможностей частного бизнеса.

Вторая угроза как источник рисков – это автомобилизация, которая развивается так быстро, что общество не успевает осознать истинные масштабы этого процесса и отреагировать на его последствия. Практически все грузы, которые генерируют производства высокого передела, мелкого и среднего бизнеса, объективно тяготеют к быстрым и гибким автомобильным перевозкам. Стала очевидным фактом диспропорция между темпами автомобилизации страны и темпами развития дорожной инфраструктуры. Дорожному строительству по природе своей необходим как минимум трехлетний горизонт оперативного планирования, что в свою очередь требует наличия адекватных, стабильных механизмов финансирования.

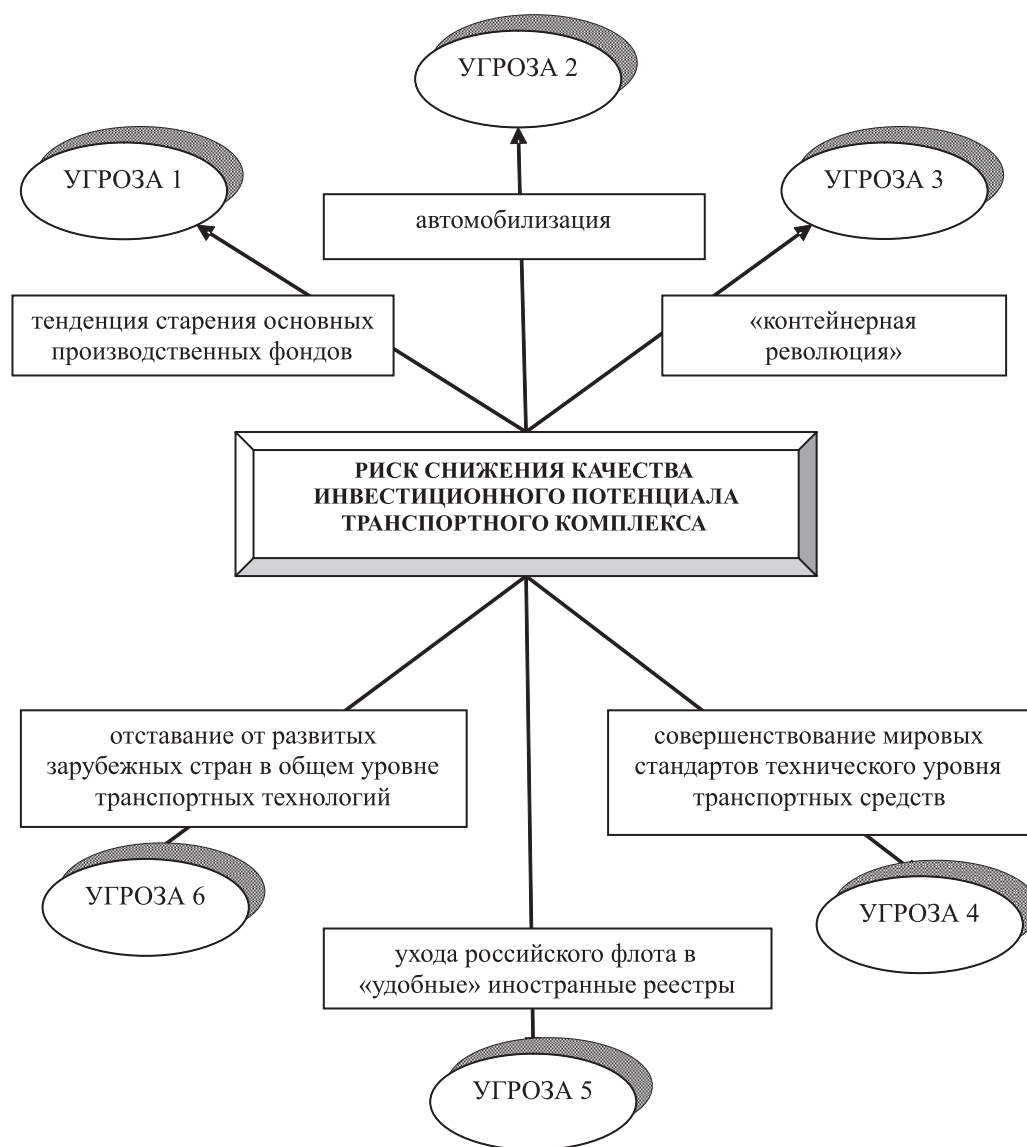


Рис. 1. Угрозы как источники рисков снижения качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона

В качестве третьей угрозы, генерирующей риски снижения качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса, является так называемая «контейнерная революция». Контейнеризация направлена на решение главных задач транспорта – ускорение товародвижения и сокращение связанных с ним издержек. Задача снижения рисков в направлении данной угрозы должна решаться по нескольким направлениям. Во-первых – форсированная реализация уже имеющихся планов наращивания мощностей в портах Санкт-Петербург, Новороссийск и Восточный, разработка политики государства в этом вопросе на перспективу. Во-вторых, это организация изготовления контейнеров, специализированного подвижного состава на всех видах транспорта, меры по приспособлению под контейнер всей системы товародвижения (в настоящее время при необходимых 15 млн. контейнеров российский транспорт располагает лишь одним млн.). Третье, и главное – это стимулирование и поддержка контейнерных операторов, способных предложить конкурентоспособные услуги на их перевозку в смешанном сообщении.

Следующая угроза качеству инвестиционного потенциала транспортного комплекса – это стремительное совершенствование мировых стандартов технического уровня транспортных средств, которые лидеры мирового транспортного сообщества используют в качестве мощного средства вытеснения с рынка нежелательных конкурентов. В отличие от авиации и автомобильного транспорта, где критическим является вопрос технического уровня транспортных средств, для морского судоходства угрозой является известная проблема ухода российского флота в «удобные» иностранные реестры. С точки зрения эффективности мировой торговли, использование таких реестров выгодно, поскольку обеспечивает стабильность цен на фрахтовом рынке на протяжении десятилетий. Однако рост зависимости внешней торговли от найма иностранных судов, застой в национальном судостроении, потенциальная угроза утраты флота в особый период заставили 20 ведущих стран мира решать задачу возврата флота под национальный флаг. Первыми решили ее Япония, Великобритания, Норвегия, Швеция и Дания [2, с.37].

Решение проблем транспортной системы ЮФО требует использования методов программно-целевого и нормативно-целевого управления как в целом региональными социально-экономическими процессами, так и отдельно производственно-хозяйственной, предпринимательской деятельностью, бюджетным и частным субсидированием и кредитованием, системой государственных закупок, совершенствованием налогового законодательства, правового регулирования, административного контроля. Данные инструменты позволяют повысить инвестиционную привлекательность транспортного комплекса региона, и, следовательно, воздействовать на качество инвестиционного потенциала.

Несомненно, что качество инвестиционного потенциала напрямую связано с разработкой и реализацией инновационных проектов, что позволит:

- улучшить инвестиционный климат в регионе через привлечение финансово-кредитных институтов для участия в инвестиционной программе;
- увеличить количество рабочих мест в регионе;
- увеличить налоговые поступления в бюджеты регионов, входящих в состав ЮФО;
- повысить конкурентоспособность российских производителей за счет оптимизации логистики экспорта;
- расширить географию внешней торговли РФ.

Сегодня для России в целом и для ЮФО, в частности, развитие транспортного комплекса имеет первостепенное значение, так как позволит ускорить интеграцию нашей страны в мировое экономическое пространство. Решение этой задачи диктует необходимость повышения качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса, которое повлечет увеличение конкурентоспособности не только данного сектора, но и всей экономики региона, в существенной мере экспортоориентированной. Кроме этого, развитие транспортного комплекса положительно влияет на инвестиционный климат региона, то есть повышение качества его инвестиционного потенциала будет способствовать росту объемов перевалки и качества услуг, что положительно скажется на экономическом росте и внесет значительный вклад в решение задачи роста ВВП РФ и, следовательно, в реализацию стратегических целей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru>.
2. Court, Andrew T. Hedonic Price Indexes with Automotive Examples // Dynamics of Automobile Demand – New York: The General Motor Corporation, 1969. p. 99–117.

ТУМАНЯН Ю.Р.

МЕСТО МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Туманян Ю.Р., Северо-Кавказский технологический университет, д.э.н., профессор,
355029, г. Ставрополь, просп. Кулакова, 2*

В статье рассматривается ряд вопросов, связанных с муниципальной экономикой и механизмами ее функционирования

Ключевые слова: *муниципальная экономика; самоуправление; муниципальные предприятия; правовой ресурс*

Коды классификатора JEL: *R 13, R 58*

Экономика любой современной страны относительно ограничено ее границами, а сами права государства при осуществлении экономической деятельности напрямую зависят от формы собственности хозяйствующих на его территории субъектов.

С этой точки зрения государство имеет ряд особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности, поскольку оно, с одной стороны, выступает как равноправный субъект экономических отношений (собственник), с другой стороны – как субъект, выполняющий в силу своего особого статуса функцию регулирования хозяйственных отношений на своей территории. Местное самоуправление несет на себе как признаки государства, так и признаки хозяйствующего субъекта. В этой двойственности природы местного самоуправления и кроется корень долгих дискуссий по вопросу определения понятия муниципальной экономики [2].

Первая группа исследователей данного вопроса рассматривает муниципальную экономику лишь как совокупность предприятий и учреждений, относящихся к муниципальной собственности (коммунальное хозяйство), и подходит к решению вопроса с позиции, кому принадлежит данная собственность. Подобный подход снимает с органов местного самоуправления заботу о создании условий для развития территории

муниципального образования и значительно снижает их интерес в создании условий для инвестиционной и иной деятельности, направленной на создание благоприятных условий для хозяйствования на данной территории [4].

Вторая группа исследователей относит к муниципальной экономике всю совокупность хозяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты. Подобный подход ставит местное самоуправление над другими хозяйствующими субъектами и предполагает известные монопольные права органов местного самоуправления, дает им необоснованные преимущества в конкуренции, прежде всего, с частным сектором на территории муниципального образования [7].

Кроме того, при подобном походе происходит размывание понятия власти и подрыв ее авторитета, так как происходит подмена ориентиров, что в свою очередь приводит к недобросовестному исполнению местным самоуправлением той части общественных дел, исполнение которых возложено на нее законом.

В связи с этим известный российский исследователь Л. Велихов указывает на особенность муниципального хозяйства, которая лежит, прежде всего, в его целях. По определению Л. Велихова муниципальное хозяйство – это «деятельность города в лице его городских публичных органов, направленная к удовлетворению известных коллективных потребностей городского населения» [1]. В данном определении присутствует тот критерий, по которому мы можем развести две предыдущие точки зрения, определив, что в понятие муниципальная экономика включаются хозяйствующие субъекты как муниципальной, так и иных форм собственности, но лишь те, деятельность которых служит удовлетворению коллективных потребностей населения муниципального образования.

Таким образом, муниципальная экономика – это совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных (общественных) потребностей населения.

Из сказанного выше следует, что система местного самоуправления занимает особое место в государстве в силу своей общественно-государственной природы. С этой точки зрения она выполняет две важнейшие функции:

- связь между государством и населением;
- связь между государством и мелким собственником.

В связи с этим очень важно определить отличия местного самоуправления от государственной власти, и муниципальной экономики от государственной и частной.

Являясь неотъемлемой частью государства, органы местного самоуправления тем не менее имеют особенности, отличающие его от органов государственной власти. Эти особенности местного самоуправления сформулированы в книге Л. Велихова «Основы городского хозяйства». Он определяет четыре основных отличия органов местного самоуправления от органов государственной власти, вызванных общественным характером этой власти:

1. Самоуправление в отличие от государственной власти – власть подзаконная, действующая в пределах и на основании законов, принимаемых органами государственной власти.
2. Самоуправление возможно лишь тогда, когда строго определена часть общественных дел, которыми оно занимается (предметы его ведения). В этом его отличие от советов, где все уровни власти занимались всем, и окончательным являлось только решение центральных органов власти.
3. Для реализации полномочий по этим предметам ведения местное самоуправление должно иметь собственные ресурсы в виде самостоятельного бюджета и муниципальной собственности.
4. Эта власть требует обязательного наличия представительства населения, другими словами, она выборная по своей природе.

Эти четыре принципа показывают, с одной стороны, отличия местного самоуправления от государственной власти, с другой стороны, – неразрывную связь местного самоуправления с государственной властью в целом.

Какие же черты государства несет на себе местное самоуправление и муниципальное хозяйство?

Формирование предметов ведения органов местного самоуправления происходит с двух сторон: со стороны населения, которое поручает органам местного самоуправления исполнение определенных функций, и со стороны государства. В целом же компетенция органов местного самоуправления закрепляется законом. Иными словами, государство не только позволяет органам местного самоуправления исполнять часть общественных дел самостоятельно, но возлагает на него исполнение ряда собственных функций, исполнение которых, как правило, сопряжено с постоянными контактами с населением.

При этом особенно важно, что государство передает не только функции, но и полномочия по принятию от его имени общеобязательных решений, оставляя за собой право контроля за исполнением по результатам деятельности.

Иначе говоря, местное самоуправление является властью, но властью, производной от государственной, действующей с позволения государства и в рамках, четко обозначенных государством в законе.

Особенности положения местного самоуправления в государстве и, прежде всего, его двойственная природа накладывают отпечаток и определяют особенности муниципального хозяйства.

В чем же проявляется двойственность природы местного самоуправления применительно к муниципальной экономике?

Муниципальная экономика, с точки зрения ведения хозяйственной деятельности, в значительной степени носит черты частного хозяйства, так как выступает на рынке как самостоятельный и, что особенно важно, равноправный субъект экономической деятельности. То есть оно может самостоятельно распоря-

жаться находящейся в его распоряжении собственностью, финансовыми ресурсами, землей. Однако использовать все эти ресурсы органы местного самоуправления должны в целях выполнения общественных функций, возложенных на них. В связи с этим и формы распределения результатов экономической деятельности общественны по своей природе. В этом смысле муниципальная экономика представляет собой акционерное общество, участниками которого являются все жители муниципального образования. Однако выплаты «дивидендов по акциям» производятся в виде общественно значимых товаров и услуг. В этом проявляется общественный характер муниципального хозяйства, поскольку жители являются одновременно и заказчиками услуг, оказываемых органами местного самоуправления по их поручению, и коллективным собственником муниципального имущества.

С другой стороны, органы управления муниципальным хозяйством выступают в роли подрядчика, исполняющего государственные функции, которые оплачиваются государством. Прежде всего, это касается функций, исполнение которых невозможно централизованными государственными структурами. Это учет движения населения и собственности, организация повседневных контактов с населением по вопросам, отнесенным к ведению государства (социальное обеспечение и др.). Организация подобной деятельности требует значительной регламентации со стороны государства и создает базу для эффективной деятельности самих органов государственной власти всех уровней.

Таким образом, муниципальная экономика отличается от государственной достаточно широкими правами в области производственной деятельности и, прежде всего, в области распоряжения собственными ресурсами, а от частного хозяйства – общественным характером использования результатов деятельности.

Из определения муниципальной экономики следует, что некоторое число предприятий и учреждений, выполняющих общественно значимые функции, нуждается в координации их деятельности. Именно эту функцию на практике и выполняют органы местного самоуправления.

По своему содержанию деятельность органов местного самоуправления распадается на два направления, поскольку методы деятельности органов местного самоуправления по реализации групповых интересов граждан напрямую связаны с формами организации субъектов экономической деятельности, с которыми вынуждены контактировать в процессе своей деятельности органы местного самоуправления.

Сами же субъекты хозяйственной деятельности можно разделить на следующие основные группы:

- муниципальные предприятия и учреждения;
- предприятия и учреждения иных форм собственности.

Естественно, что права органов местного самоуправления в отношении этих групп и методы управления будут различными.

Так, права органов местного самоуправления в отношении муниципальных предприятий не должны отличаться от прав любого собственника в отношении принадлежащего ему предприятия, права же на регулирование хозяйственной деятельности в отношении других собственников должны быть строго регламентированы законодательством, поскольку здесь речь идет о применении властных полномочий, а сами органы местного самоуправления выступают не как хозяйствующий субъект, а как власть.

В связи с этим и возникают сложности в определении понятия «муниципальное управление», поскольку оно, как и понятие «муниципальная экономика», имеет двойственную природу.

Управленческая деятельность органов местного самоуправления включает в себя как вопросы общего взаимодействия органов местного самоуправления с хозяйствующими субъектами вне зависимости от формы собственности, так и вопросы более глубокого регулирования хозяйственных отношений для муниципальных предприятий и учреждений. В связи с этим в основу определения данного понятия должна быть положена цель управленческой деятельности органов местного самоуправления, а именно реализация общественных интересов, отнесенных к ведению местного самоуправления.

И в связи с этим основным видом деятельности органов местного самоуправления является подчинение деятельности предприятий и учреждений, расположенных на территории муниципального образования, целям удовлетворения общественных интересов граждан.

Понятие «муниципальное управление» должно в обязательном порядке включать в себя не только цель деятельности, но и ее формы, определяемые законом.

Муниципальное управление есть деятельность органов местного самоуправления, направленная на удовлетворение общественных интересов, осуществляемая в определенных законом формах посредством муниципального хозяйства.

Это несколько громоздкое определение тем не менее, с нашей точки зрения, наиболее полно отражает содержание понятия «муниципальное управление», поскольку включает в себя и цель деятельности, и специфические средства ее осуществления.

Не менее важно отметить тот факт, что на основе этого определения можно очень рельефно показать отличия муниципальной службы от службы в органах государственной власти. Они также проистекают из двойственной природы муниципального хозяйства, поскольку муниципальный служащий должен обладать знаниями, необходимыми для непосредственной экономической деятельности, и в этом смысле его деятельность мало чем отличается от предпринимательства. С другой стороны, общественный характер распределения приобретенной в результате деятельности прибыли и задача регулирования хозяйственных интересов иных собственников, осуществляющих экономическую деятельность на территории муниципального образования, требуют знаний и навыков, больше присущих государственной службе.

Для того, чтобы раскрыть содержание изложенного выше понятия, необходимо рассмотреть вопрос о структуре муниципального хозяйства и провести некоторую классификацию тех связей, которые возникают внутри муниципального хозяйства между его элементами.

Прежде всего, необходимо выяснить, что из себя представляют элементы муниципальной экономики, и по какому основанию мы можем провести их классификацию. Методика, предложенная при определении самого понятия «муниципальная экономика», предлагает подход, исходящий из того, что:

1. Муниципальная экономика – это совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования.
2. Деятельность, осуществляемая этими предприятиями и учреждениями, направлена на удовлетворение общественных интересов.
3. Поскольку деятельность осуществляют разнородные по своей природе субъекты этой деятельности, то необходим и субъект, координирующий их деятельность.

Исходя из данного анализа, основным признаком, по которому мы можем классифицировать элементы муниципальной экономики, является роль и место того или иного элемента в реализации общественных потребностей [6].

И с этой точки зрения мы можем выделить следующие элементы:

- муниципальные предприятия (поскольку их деятельность полностью подчинена интересам населения муниципального образования);
- иные предприятия и учреждения, чья деятельность частично связана с реализацией общих интересов населения муниципальных образований;
- органы местного самоуправления.

Роль каждого из названных элементов различна. Муниципальные предприятия, являясь по своей природе явлением общественным, все свои результаты, будь то прибыль или конкретные товары и услуги, направляют на общественные нужды. Иные предприятия и учреждения вынуждены участвовать в реализации общих интересов в силу нормативного (в виде налагаемых на них в нормативном или законодательном порядке обязанностей) либо общественного (добровольного по форме) принуждения.

Третья группа, обозначенная в нашей классификации, осуществляет особую функцию – функцию регулирования деятельности двух предыдущих групп в интересах населения муниципального образования.

Ценность данной классификации в том, что она позволяет на основе выделения этих трех групп определить не просто роль и место каждой из них в решении вопросов местного значения, но и в зависимости от этого цели деятельности этих элементов в процессе управления муниципальным хозяйством, учитывать их особенности.

Так, из этой классификации явно видно, что при построении отношений между населением муниципального образования и экономическими субъектами по вопросам местного значения наиболее выгодно иметь отношения с муниципальными предприятиями, так как они не только реализуют населению товары и услуги, но и прибыль, полученная в итоге их деятельности, является также собственностью данного местного сообщества. Поэтому эффективно работающее муниципальное предприятие в принципе всегда выгоднее для муниципальной экономики.

Однако это лишь теоретическая модель, поскольку подобное состояние муниципальных предприятий является плодом достаточно длительной и сложной работы. Так, для муниципалитетов дореволюционной России потребовалось почти пятьдесят лет реформ для того, чтобы хозяйственная деятельность муниципалитетов начала приносить до пятидесяти процентов доходной части бюджетов.

Поэтому с точки зрения того, какую роль в решении вопросов местного значения играют те или иные элементы муниципального хозяйства, мы можем выделить несколько видов муниципального хозяйства, прежде всего, по признаку возрастания роли собственной хозяйственной деятельности [3].

1. Коммунальная модель муниципальной экономики.

Характеризуется тем, что основную тяжесть затрат на реализацию общественных интересов и потребностей несут сами жители муниципального образования и основным ресурсом являются налоги на население. Главным элементом в этой системе выступает орган местного самоуправления, который осуществляет как накопление ресурсов, так и их расходование. Данная модель наиболее приемлема и существует в наиболее «благополучных» странах Европы, где права органов местного самоуправления на ведение хозяйственной деятельности ограничены. Недостаточность ресурсов для исполнения задач, возложенных на местное самоуправление, восполняется государством.

2. Коммунально-рентная модель муниципальной экономики.

Данная модель по сравнению с предыдущей отличается тем, что предусматривает участие органов местного самоуправления в сфере использования ресурсов территории и в ее развитии через предоставление ограниченных прав в финансово-кредитной деятельности и права ресурсной ренты. То есть налоги с населения дополняются возможностью обложения производителя продукции и услуг на территории муниципального образования.

3. Муниципально-рентная модель муниципальной экономики.

Данная модель подразумевает, что основное бремя по обслуживанию интересов населения и по решению вопросов местного значения несут органы местного самоуправления, для чего им предоставляется возможность стать полноценным хозяйствующим субъектом на своей территории.

Безусловно, та или иная модель не существует в чистом виде, однако роль и место того или иного элемента в различных странах серьезно отличаются друг от друга.

Развитие муниципальной экономики, как любая деятельность, должно опираться на наличие вполне определенных ресурсов.

Традиционно под ресурсами понимают некую совокупность возможностей той или иной территории. Применительно к экономическим отношениям под ресурсами, как правило, понимаются материальные и не-

материальные показатели территории, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Прежде всего, в это понятие включаются природные ресурсы (земля, недра и др.). Обычно к материальным ресурсам относят также и производственный потенциал, производственные мощности, расположенные на данной территории. Развитие территории в значительной степени определяется наличием материальных ресурсов, поскольку от них зависит эффективность инвестиций, вкладываемых в регион, они определяют структуру производственной, экономической деятельности и благосостояние населения. Но, несмотря на исключительную важность для ведения экономической деятельности, наличия ресурсов, сама деятельность невозможна без основного ресурса – кадрового потенциала территории. Примером важности данного ресурса может служить послевоенное развитие Японии, которая сумела достичь огромных успехов в экономическом развитии, не обладая сколько-нибудь серьезными природными ресурсами. Опыт Японии свидетельствует также и о том, что в современном обществе не только профессиональная подготовка кадров, но и обладание современными технологиями является своеобразным ресурсом деятельности.

Не менее важным ресурсом, без которого невозможна никакая хозяйственная деятельность, является тот объем полномочий, которым наделен хозяйствующий субъект по закону. Другими словами, определенный правовой ресурс. Так же как без наличия у работников определенных навыков и технологий деятельности нельзя реализовать возможности материальных ресурсов, так и без правового ресурса невозможно осуществление экономической деятельности.

Так, наличие богатых природных ресурсов еще не означает богатства населения, проживающего на данной территории [5]. Примеров тому достаточно много. Без наличия права на взимание земельного налога земля как ресурс хозяйственной деятельности органа местного самоуправления рассматриваться не может. Значительную роль в структуре понятия играют и другие виды ресурсов: финансовые, организационные и т.п. Приведенные выше примеры разнообразных видов ресурсов свидетельствуют о том, что давать обобщенную классификацию ресурсов безотносительно к конкретному виду хозяйства бессмысленно, так как различные виды муниципальных образований будут обладать совершенно различным набором ресурсов. В значительной степени это определяется тем набором прав и полномочий, которые предоставлены муниципальному образованию законодательством.

Тем более это важно, поскольку территория муниципального образования является частью более крупных территориальных образований. Так, ресурсы, расположенные на территории городского или сельского муниципального образования, могут являться ресурсами различных уровней власти либо частных хозяйств, существующих на данной территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. М. -Л., Госиздат, 1928.
2. Европейская хартия о местном самоуправлении. Страсбург, Совет Европы, Отдел изданий и документов, 1990.
3. Местное самоуправление в России. Сборник материалов по проблемам становления местного самоуправления в Российской Федерации. М., «Грамота», 2005.
4. Фадеев В.И. Муниципальное право России. М., «Юрист», 1994.
5. Чаянов А.В. Избранные произведения. 1989.
6. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. СПб.: «Два-Три», 2006.
7. Широков А.Н., Юркова С.Н. Реформа местной власти в России. СПб, «Вести», 2006.

ШОГЕНОВ А.М., ХАКИЕВ А.А., ВИНДИЖЕВ Ч.Х.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Шогенов А.М., Кабардино-Балкарский государственный университет, аспирант,
360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173;

Хакиев А.А., Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, соискатель,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А;

Виндижев Ч.Х., Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, соискатель,
360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А

В статье использован нетрадиционный метод исследования – функционально-стоимостный анализ. Рассмотрены проблемы управления региональным строительным комплексом.

Ключевые слова: *управление; региональный комплекс; функционально-стоимостный анализ*

Коды классификатора JEL: R 51, Q 18

Принимая во внимание особую важность анализа в хозяйствующем субъекте основных факторов организации производства и управления, представляется целесообразным использовать функционально-стоимостный анализ (ФСА). Расширение сферы применения ФСА связано с тем, что в качестве объекта ФСА рассматриваются не только изделия, но и процессы, системы, виды деятельности. Исследования по методи-

ке ФСА в нашей стране и за рубежом содержат и разработки применительно к таким объектам, как организация производства и труда, трудовые ресурсы и т. п. [2]

Однако в отношении строительных организаций опыт прикладных работ по ФСА еще крайне невелик. Тем более это относится к строительным объединениям. Между тем в строительстве с его сложной и многовариантной технологией, разветвленной системой производственных подразделений и связей существует множество областей и проблем, в которых заведомо эффективно можно вести анализ с помощью ФСА. Например, организации строительства к производству работ (ПОС и ППР) в почти готовом для анализа виде содержат наборы функций, выполняемых участниками строительства, и нередко эти наборы являются неоптимальными. [2]

Отметим, что вопросы ФСА влияния организации производства на производительность труда имеют значительную специфику. Она состоит, в частности, в том, что рассматриваются функции отдельных работников и их организационных звеньев производства. Применение стоимостных измерений (денежных величин), столь удобное при инженерно-конструкторском анализе функций деталей и узлов изделий, в анализе организации производства затруднено и отсутствием прейскурантов или калькуляций «организационных затрат», и разнокачественностью носителей функций, и социальными факторами. Здесь больше подходят непосредственно трудовые показатели, выражаемые в численности персонала или затратах рабочего времени. Сам анализ правильнее называть в таком случае функционально-экономическим (ФЭА).

В принципиальной же части и для анализа организационно-управленческих функций сохраняются известные признаки ФСА [2].

Прежде всего организационные затраты подлежат в процессе ФСА делению на необходимые и условно-излишние. Осуществляется такое деление поэтапно. Сначала выбирается объект анализа. Критериями отбора объекта ФСА может быть отставание мощности одних производственных звеньев от других, большой удельный вес предполагаемого объекта анализа в объеме продукции (работ), низкая эффективность производства в данном подразделении либо, наконец, назначение намечаемого объекта ФСА по отношению к замыкающей строительно-технологический цикл сдаче объектов строительства в эксплуатацию. По последнему критерию предпочтение, как правило, должно отдаваться генподрядным организациям общестроительного профиля, так как из принципиальных теоретических соображений желательно вести анализ в направлении, обратном ходу технологического процесса.

Дальнейшая задача ФСА – обоснование и детализация цели. Например, если в объединении ведется подготовка к применению в строительстве конструкций и деталей единого унифицированного каталога, то это предполагает создание новых организационных связей, ликвидацию функций по увязке применяемых проектных решений и номенклатуры элементов зданий и сооружений. Целью ФСА. в данном случае может быть нахождение оптимального варианта связей в рамках действующей организации или перестройка ее в соответствии с новыми функциями. Попутно возможно решение задач снижения производственных запасов, сокращения численности работников, занятых в управлении строительством, приспособления структуры парка строительных машин к новым параметрам, строительных деталей и конструкций и др.

Едва ли не самый трудоемкий этап ФСА – информационный. На нем собираются сведения о системе функций объединения и сопоставимых с ним организаций. Определяются численность персонала по всем звеньям, охватываемым анализом, организационно-технологические схемы, балансы рабочего времени и т. п. Рассчитывается интенсивность грузопотоков, загрузки складов, фиксируются потери рабочего времени, выясняется соответствие запасов и заделов нормативам и потребностям производств и т.д.

Рассмотрим более детально принципиальные особенности функционально-стоимостного анализа организации производства. Под последней принято понимать систему сочетания основных факторов производства во времени и в пространстве, обеспечивающую реализацию внешних функций и рациональное использование производственного потенциала.

Можно выделить непрерывные и прерывные (дискретные) процессы организации производства. В первом случае основная цель функционально-стоимостного анализа – ускорить темпы осуществления внешних функций, во втором случае (если функционально-стоимостный анализ проводится на ранних стадиях создания птицеводческого комплекса) главной принципиальной проблемой является создание условий для преобразования прерывного производства в частично, преимущественно или полностью непрерывное.

Как известно, с точки зрения уровня механизации и автоматизации, в практике могут быть выделены процессы машинно-ручные, машинные, автоматизированные и комплексно-автоматизированные. При проведении целенаправленного стратегического ФСА задача может быть сформулирована так: поднять уровень механизации и автоматизации на одну ступень (естественно, с учетом экономической эффективности этих мероприятий). Соответственно, если сам стратегический ФСА проводится в условиях мелкосерийного, среднесерийного, крупносерийного, массового производства, то задача состоит в том, чтобы поднять тип производства еще на одну ступень.

Важным элементом организации при устойчивом выпуске продукции является внедрение поточных методов производства. Известно, что по степени синхронизации выделяются линии без синхронизации, с меняющейся синхронизацией, с полной синхронизацией. По степени непрерывности существуют прерывные, прерывающиеся, непрерывные; а по степени специализации – многопредметные, серийно-поточные и массово-поточные разновидности поточных линий. При стратегическом ФСА задача может заключаться в переходе от сложившейся разновидности поточного производства к оптимальной для данных условий с точки зрения успешности реализации внешних функций и, естественно, экономичности производства.

Рассмотрим укрупненную функциональную модель деятельности различных служб предприятий по анализу резервов и повышению конкурентоспособности, разработанную под руководством д.э.н., профессора Мисакова В.С. в Институте информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН.

Важным элементом производственной системы является организация труда – т.е. рациональное сочетание и разделение труда в коллективе людей, занятых в процессе производства, обеспечение профессионального и квалификационного состава работников в соответствии с характером производства, должная организация и оснащение рабочих мест. Внешними функциями организации труда являются обеспечение экономичности труда, создание благоприятного микроклимата, что обеспечивается реализацией следующих основных функций: разделением труда в соответствии с функциями, выполняемыми работниками; технологическим разделением труда, квалификационным разделением; упором на рациональное выполнение каждой производственной операции, выполнением каждой производственной операции, квалификацией рабочих и степенью их соответствия выполняемой работе.

ФСА может успешно использоваться при совершенствовании системы стратегического управления строительным комплексом. Само управление представляет собой одну из основных функций производственной системы, реализующих внешние функции. Управление как основная функция представляет собой особый вид деятельности, направленный на руководство всей производственной системы. Эта функция отличается от других не только характером реализации, но также используемой информацией, профессиональным составом кадров, спецификой подготавливаемых решений. Материализация этой функции осуществляется, прежде всего, организационной структурой управления, его аппаратом. Принципиально наиболее приемлема такая функция управления, которая имеет ноль затрат на ее реализацию и при которой отсутствует аппарат управления. Основным направлением более рациональной реализации функции управления является проведение необходимых мер по повышению степени относительности и экономичности управления.

Указанные обстоятельства требуют разработки программы анализа действующей системы управления, в частности, разработки плана и программы, существующей системы управления производственной системой, организации и проведения исследования; обработки данных исследований с построением фактических деревьев целей, деревьев функций, матриц распределения функций, матриц функциональных связей подразделений и работников.

ФСА может успешно применяться для совершенствования нормирования. Традиционные методы нормирования расхода сырья и материалов подразделяются, как известно, на оценочные, суммарные и аналитические. Оценочный метод характеризуется использованием временных, предварительных норм, основанных на имеющейся ретроспективной информации о материальных затратах, скорректированных на изменяющиеся условия производства. Нормы потребления материалов, исчисленные таким путем, являются ориентировочными. Достоинство их в том, что они, в известной мере, имитируют материальные затраты.

Суммарный метод более точен, чем оценочный, и позволяет изучить результаты ретроспективы. Устанавливаемые нормы корректируются с учетом потери материалов, степени их использования, изменяющихся условий производства. Опытно-статические нормы и, наконец, аналитический метод основан на исчислении теоретического уровня потребления материалов, межхозяйственными аналитическими сравнениями, инженерными расчетами и т.д.

Основные этапы ФСА – выделение функций, их формулировка и оценка. При формировании перечня функций важно отразить предназначение и основные операции, выполняемые организационно-структурными элементами объекта анализа так, чтобы соблюсти меру обобщения и дробления функций, сохранить некоторую степень абстракции для дальнейшего логического сопоставления функций, добиться полноты охвата производственных задач, решаемых объектом анализа.

Для наглядного представления информации о наборе в связях функций можно предложить использование формы сетевого графика, разработанного и внедренного нами в ОАО «Каббалкагропромстрой». Эта форма особенно удобна при анализе детализированных составных функций или рядов функций. Сетевой график при ФСА будет отражать последовательность реализации функций, их взаимозависимость, время, необходимое для их осуществления, численность исполнителей и другие показатели.

Проще всего использовать при анализе сетевые графики, составляемые для управления ходом строительства. На таких графиках следует рассматривать события, расположенные на практическом пути. Другие работы (функции по их выполнению и обеспечению) хотя и не влияют на сокращение сроков строительства, тем не менее, важны для анализа производительности труда всех работников объединения. Кроме того, при ФСА сетевой график служит не только средством поиска резервов сокращения времени, но и уменьшения численности исполнителей каждой из работ за счет совмещения функций. Поэтому в графике требуется вводить данный параметр (численность работников), представляя его наряду с продолжительностью работы. Примерный график для ФСА имеет следующий алгоритм.

Осуществляя ФСА по сетевому графику строительства, нет необходимости рассчитывать прямой и обратный потенциал событий, как это делается при анализе по графику хода работ. Основным аналитическим приемом при ФСА по графику может быть сравнение функций работников, занятых различными работами в определенные моменты строительства. Для этого требуется провести: несколько поперечных «срезов» графика по отдельным датам строительства (скажем, на 5, 10, 15-й день и т. д.). Такие «моментные срезы» удобнее осуществлять по масштабированному графику, выполненному на миллиметровой бумаге. Методически данный прием прост. Достаточно на графике, провести прямую поперечную линию и рассмотреть пересекаемые ею линии графика, обозначающие работы. Анализировать можно как объектные графики из состава проектов производства работ и организации строительства, так и комплексные графики взаимодействия подразделений объединения.

При отсутствии сетевых графиков наиболее удобным способом детализации функций представляется составление в ходе анализа схем функциональных циклов. Например, управленческая функция организации материально-технического обеспечения строительства на графике может быть расчленена на ряд последовательных функций-составляющих.

Аналогичные графические схемы можно составить для производственно-технологических функций. Кроме наименований составляющих функций, на схемах целесообразно указывать затраты времени на их выполнение, лимиты заработной платы, фондовооруженность труда, численность исполнителей и некоторые другие параметры. Укрупненные формы подлежат обязательной детализации, ибо при этом нередко выявляются резервы сокращения или удешевления функций элементарных звеньев объединения, вплоть до отдельных работников. Широкое применение должны найти в строительных организациях также и традиционные для ФСА табличные формы представления информации о функциях, их исполнителях и затратах на выполнение функций. Об этих формах имеется достаточное количество материалов в литературных источниках. Производственное строительно-монтажное объединение обязательно в той или иной мере выполняет следующие организационно-технологические функции: производство строительных конструкций и материалов; комплектация и транспортировка ресурсов строительства; подготовка строительных площадок; инженерная подготовка производства; возведение зданий и сооружений; монтаж (и наладка) технологического оборудования; отделка объектов строительства, благоустройство территории строек.

Названные выше функции в ФСА многократно детализируемы. Так, монтаж технологического оборудования делится на предмонтажные работы, устройство фундаментов под оборудование, прокладку выводов коммуникаций, транспортировку и установку оборудования, крепежные работы, подключение коммуникаций, специальные отделочные и реставрационные работы, наладку, пробный пуск оборудования и сдачу его из монтажа. Устройство фундаментов под оборудование разделяется на рытье котлованов и траншей, внесение в них заполнителей, гидроизоляцию всех элементов, установку противовибрационных устройств, отражающих конструкций и другие работы. Если в ходе анализа общая функция не поддается критической оценке, то ее всегда можно разложить на частные и элементарные.

Аналогично рассматриваются функции управленческого аппарата, к которым относятся: административное и общее руководство ОАО «Каббалкагропромстрой»; обеспечение проектно-сметной документации; техническое и организационное совершенствование производства: организация труда и заработной платы; комплектование и подготовка кадров; механизация и энергообеспечение работ; материально-техническое снабжение: контроль качества строительной продукции: оперативное управление строительным производством; планирование производственно-хозяйственной деятельности; сдача объектов и производственных мощностей в эксплуатацию; учет производства и финансовая деятельность: экономический анализ деятельности ОАО и некоторые другие.

Анализ и оценка функций позволяют выявить среди них ненужные, излишние или трансформируемые в сторону упрощения, удешевления. Если окажется, что какая-либо функция необходима, то следует предпринять попытку разукрепить ее и тщательно проанализировать целесообразность и трудоемкость каждой частной функции. Ликвидируемые функции при ФСА находятся путем специальной формулировки и сравнительного изучения нескольких вариантов выполнения основных функций системы организации производства. В вопросах организации производства представляют немалую сложность и требуют известной изобретательности проведение аналогии между данными и иными (известными и возможными) вариантами построения и эксплуатации производственных систем, мысленная перестановка и обращение функций, их объединение или элиминирование.

Завершающим этапом ФСА являются расчеты эффективности функциональной реконструкции объекта анализа, выводы и предложения по этим расчетам для принятия управленческих решений, направленных, в частности, на совершенствование структуры организационных отношений в производстве. Организация производства и управление им взаимосвязаны. В строительных объединениях этот факт отражается через соответствие между составом производственных подразделений и органов управления ими. Органы управления обеспечивают надлежащее исполнение функций подчиненными подразделениями. Поэтому ФСА работы подразделения и органов управления можно осуществлять одновременно.

На практике, однако, часто встречается совместное исполнение управленческих функций и органами объединения в целом, и отдельными подразделениями, и взаимодействующими с ними смежными организациями. Например, контроль за качеством работ ведут и отделы аппарата объединения, и руководство субподрядных и генподрядных СМУ, и заказчики, и другие организации. При анализе такого рода функций объектом изучения становится комбинированная функциональная группа, состоящая из представителей взаимодействующих при исполнении функции органов управления. Одной из целей анализа является улучшение состава такой группы.

Аналогично рассмотренному уточнению объекта анализа в ходе ФСА допустимо возвращение на этапы формирования функций и информационный, их корректировки и дополнения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горденко Н.И. Интеллектуальные системы и методы обучения // Вестник высшей школы. 1989. № 5.
2. Мисаков В.С. Функционально-стоимостный анализ производительности труда в строительстве. М., Финансы и статистика, 1986. 143 с.
3. Пойа Д. Математика и правдоподобные рассуждения. М., ИХ, 1957.
4. Старченко А.А. Роль аналогии в познании. М., 1976.
5. Эшпахер А. Сила аналогий. М., 1991.

РОЛЬ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ РЕГИОНА

Ходарев А.С., Южный Федеральный Университет, старший преподаватель,
e-mail: askhodarev@mail.ru

В статье дан анализ зарубежного опыта регулирования тарифов, рассмотрены вопросы регулирования тарифной политики в странах СНГ и России с целью выявления противоречий в отечественной тарифной политике

Ключевые слова: водоснабжение; водоотведение; тарифы; регулирование тарифной политики

Коды классификатора JEL: R 52

Переход к рыночным принципам хозяйствования в российской экономике привел к реструктуризации управления в различных ее сферах, в том числе, такой социально-значимой как водоснабжение и водоотведение (ВиВ). Перенос многих функций и задач по финансированию и развитию сферы ВиВ на региональный уровень обозначил значительные изменения в инвестиционно-финансовых потоках, направленных на повышение эффективности функционирования предприятий отрасли.

Инвестиционно-финансовый механизм управления развитием сферы ВиВ должен быть направлен на эффективное решение одновременно трех задач: экономических (обеспечение достаточной рентабельности предприятий ВКХ), социальных (обеспечение достаточного уровня качества предоставляемых ВКХ услуг и их доступности для всех слоев населения), экологических (обеспечение экологических стандартов качества воды, как потребляемой населением, так и возвращаемой в окружающую среду). В силу этого центральным вопросом эффективности данного сектора экономики является тарифная политика, в этой статье мы попытаемся проанализировать зарубежный опыт регулирования тарифов, вопросы реформирования тарифной политики в странах СНГ и в России с целью выявления противоречий в отечественной тарифной политике.

В общем случае тарифы на товары и услуги организаций коммунального комплекса – это ценовые ставки, по которым осуществляются расчеты с организациями коммунального комплекса за производимые ими товары (оказываемые услуги) и которые включаются в цену (тариф) для потребителей, без учета надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса. Анализ зарубежной практики показывает, что большинство правительств регулируют тарифы, чтобы обеспечить определенное равенство и эффективность в области водоснабжения. Тарифы составлены таким образом, чтобы цены на воду для домохозяйств были умеренными и приносили доход для частичного и полного покрытия всех расходов на доставку воды. Основная проблема состоит в том, что во многих случаях структура тарифа, будучи предназначенной создавать относительно равные условия для доступа к услугам, оказывает прямо противоположное действие.

В целом можно выделить две основные группы тарифов, применяемые в системах с учетом потребления и в системах без учета потребления [1].

Единый тариф с фиксированной платой за обслуживание или с разовыми платежами за развитие систем – это тарифы, одинаковые для всех потребителей и их категорий при всех уровнях потребления (или единый в пределах одной группы потребителей). Стоимость единицы услуги рассчитывается путем деления всех экономических издержек (включая операционные расходы, обслуживание долга и капитальные затраты) на ожидаемое потребление. В большинстве случаев коммерческие и промышленные потребители платят по более высоким тарифам, чем население, что, как правило, экономически не оправдано и не обосновано (но позволяет предприятиям ВиВ избегать кассовых разрывов, связанных с низкой собираемостью платежей с основной массы «социальных потребителей», просто перекрывая его повышенными тарифами для тех групп, где предприятия ВиВ имеют реальные «рычаги давления»). Такие тарифы обычно применяются в сочетании с фиксированными платежами, которые выставляются за определенные виды услуг. Соответственно, единые тарифы могут комбинироваться с разовыми платежами за развитие систем или мощностей. Более подробно преимущества и недостатки единых тарифов и других моделей тарифов, используемых в мировой практике, представлены в [1].

Тариф с блоковой структурой (по нисходящей шкале) понижается при увеличении потребления. Такая методика включает высокую базовую плату или плату за минимальное потребление и дает право на потребление определенного объема (изменяющегося в зависимости от характеристик водопользования на охватываемой территории). После того, как потребитель превысит базовый объем потребления, тариф на единицу потребления понижается. В типичную тарифную структуру такого рода обычно входят три-пять ступеней (блоков). В основе такой структуры лежит исходное допущение о том, что крупные пользователи не будут оплачивать большую долю постоянных издержек, чем с них причитается, и в некоторых случаях эта структура используется для привлечения крупных водопользователей. Нередко во многих районах для

крупных промышленных водопользователей оговариваются благоприятные тарифы, чтобы они размещали свою производственную базу на данной территории.

Если выбрана многоблочная тарифная структура, необходимо дать ответ на следующие вопросы: сколько ступеней (блоков) потребления должно в ней быть, будет ли это многоступенчатая система или система с одним блоком потребления, каков должен быть граничный объем потребления для определения каждого блока.

Тарифы с блоковой структурой (по восходящей шкале) характеризуются тем, что данный тип структуры аналогичен по своей концепции методике установления многоблочной структуры с понижающимися тарифами, за исключением того, что в каждой ступени тариф повышается по мере роста потребления. Такой тип тарифной структуры разработан для поощрения экономии водных ресурсов. Он широко используется на местном уровне во всем мире. Недавно эта методика ценообразования была признана шагом в направлении «социально-ориентированного» ценообразования, так как она предполагает перенос большего экономического бремени на имеющих наибольшие доходы пользователей, которые, как правило, устанавливают приборы с большим расходом воды, являющихся предметами роскоши, и потребляют воду в больших объемах.

Зимние/летние тарифы/тарифы за потребление в пиковые периоды – по данной методике устанавливаются тарифы, которые меняются в разные времена года. В этой методике делается попытка поощрять экономное расходование воды в летние месяцы, когда спрос на воду выше. Это особенно касается тех предприятий водоснабжения, которые подвержены большим колебаниям в сезонном и несезонном потреблении воды, связанном с туристическим и курортным бизнесом, садоводством и поливом лужаек, использованием плавательных бассейнов и т.д. Структура этого тарифа может быть построена так, что между сезонами устанавливаются два тарифа или принимается некоторый базовый тариф, определяемый по величинам среднегодового потребления, который применяется в течение всего года, плюс надбавка за использование резервных мощностей предусмотренных для пиковой нагрузки, которые используются только в сезонные месяцы. Такая методика представляет собой попытку возместить затраты на содержание чрезмерно больших мощностей и связанные с ними эксплуатационные издержки в период пикового спроса за счет только тех водопользователей, которые действительно создают нагрузку на систему. Если летнее потребление больше, чем определенный процент (скажем, 30 %), с пользователя взимается тариф за пользование в пиковый период (штраф). Методика такого рода привлекает все больше и больше городов благодаря связанной с этой концепцией экономической справедливости.

К используемым в системах без счетчиков потребления, следует отнести тарифы, исчисляемые в соответствии с концепцией «помещения, эквивалентные жилому». Данная концепция основана на закреплении за одним жилищем – жилой единицей (ЖЕ) – определенной величины нагрузки и придании всем остальным потребителям некоторой величины нагрузки (объема потребления), кратного одному жилому. Нагрузка измеряется по обычным характеристикам жилых помещений, таким как вид жилья – квартира или частный дом, количество комнат, жилая площадь и т.д. Для торговых и других категорий пользователей характеристиками нагрузки могут быть количество комнат, площадь, количество коек (в больнице), количество посадочных мест (в ресторане) и т.д. Например, бакалейно-гастрономический магазин может быть равным двум жилым единицам, а станция мойки автомобилей – шести жилищным единицам. Определение ЖЕ можно унифицировать, чтобы все города, применяющие эту методику, могли использовать одни и те же характеристики нагрузки для базового определения объема потребления одной ЖЕ.

Еще одной концепцией являются «точки подключения» (количество приборов водопользования, основой для этой концепции выставления счетов является то, что она учитывает корреляцию между числом приборов водопользования в каждом помещении и объемом использования воды/канализации. Эта концепция требует, чтобы имеющий полномочия орган подсчитал и затем вел учет количества приборов водопользования в помещении каждого пользователя. Слабость этой методики состоит в том, что точки подключения часто не являются надежным показателем суммарного потребления воды, а саму методику трудно внедрять и применять на практике.

Концепция «размер фасадной части помещения» – по этой методике принимается допущение о том, что существует корреляция между размером фасадной части помещения (т.е. размером собственности потребителя) и объемом использования воды/канализации. Слабости этой методики самоочевидны, и используется такой тип методики редко.

Анализ практики использования различных структур тарифов за рубежом показывает значительную разницу в структурных моделях развивающихся и высокоразвитых стран, что связано, в первую очередь с наличием или отсутствием систем учета потребления. В развитых странах в большинстве случаев такие системы существуют и хорошо развиты, что позволяет им контролировать реальную величину потребляемых водных ресурсов и предложить пользователям эффективные и экономически обоснованные методики расчета тарифов за оказываемые услуги.

Основная цель тарифной политики в данных странах – это стимулирование предприятий, оказывающих услуги в сфере ВиВ, к снижению издержек за счет сокращения потерь воды, поддержания водопроводно-канализационных сетей в надлежащем техническом состоянии, и повышению качества услуг.

Например, в странах ЕС накоплен значительный опыт по реформированию сферы водоснабжения и водоотведения, в том числе, в рамках регулирования тарифов в данном секторе [3].

Тарифное регулирование в развитых странах включает в себя регулирование затрат, процесса установления тарифов и окончательных ставок тарифов.

Поскольку городские водохозяйственные службы традиционно являются естественными монополиями на местном уровне, регулируя структуру затрат и норму доходности, муниципальные власти или регулирующие органы защищают интересы общества, предотвращая использование монополистом своего положения в корыстных целях. Платежи потребителей, как правило, являются единственным источником дохода для водоканалов, поэтому создание справедливой, эффективной и простой системы регулирования потребительских тарифов должно являться обязательной составной частью реформы. Основная направленность тарифной политики сводится к тому, что регулирующим органам необходимо, чтобы предприятия водного хозяйства были способны гарантировать: стабильное предоставление услуг на оговоренном уровне; качества при минимальной стоимости; общедоступность услуг; обеспечение рационального водопользования и экологической безопасности деятельности.

Одновременная реализация этих всех трех принципов в российских условиях – непростая задача. Требование о минимальном уровне затрат может отрицательно сказаться на качестве, а гарантирование общедоступности водных ресурсов – потребовать значительных расходов с соответствующим увеличением тарифов либо бюджетного финансирования.

Центральными вопросами дискуссии в отношении перспектив реформы сферы ВиВ на региональном уровне в России являются уровень и структура тарифов, плата за подключение, субсидии и программы использования приборов учета. При этом предпочтение должно отдаваться созданию адекватных механизмов регулирования и открытому диалогу с потребителями в противовес неожиданному прекращению обслуживания или отключению без предупреждения.

Как показывают исследования зарубежных ученых в области проблем реформирования водного сектора в России и странах бывшего СССР [2], основными противоречиями, сказывающимися на эффективности работы российских водоканалов, являются следующие:

1. Как правило, водоканалы оказывают услуги двух видов – по водоснабжению и водоотведению. С экономической точки зрения эти услуги существенно различаются. Вода представляет собой частное благо со всеми присущими таким благам характеристиками, тогда как услуги водоснабжения демонстрируют черты как частного, так и общественного блага. С одной стороны, конкретного потребителя всегда можно отключить от сети (либо отказать ему в подключении), т.е. лишить его возможности пользоваться частным благом, однако стоимость и техническая сложность такого отключения могут оказаться весьма существенными или даже запредельно высокими и затруднить практическое отлучение потребителя от услуг (в качестве общественного блага). С другой стороны, отведение, переработка и утилизация сточных вод представляют собой исключительно общественное благо, поскольку никто не может быть искусственно изолирован от окружающей среды и лишен способности воздействовать на нее, хотя измерение объема сточных вод и отказ в предоставлении услуг по их отведению – технически разрешимые задачи. Таким образом, на практике водный тариф включает в себя плату, взимаемую за два различных типа товара (услуги). Перед регулирующими органами стоит чрезвычайно сложная задача объединения стоимости обоих этих товаров в рамках единого сбора с потребителя с одновременным учетом всех сопутствующих адекватных стимулов. Именно поэтому реформа тарифов в водном секторе потребует комплексной перестройки социально-экономических отношений и, в частности, – прозрачности всех процессов.

2. Неадекватная система ценообразования в водном секторе уже сейчас создает экономические затруднения для предприятий, экологические проблемы и социальные издержки, а отсутствие учета потерь водных ресурсов приводит к их дефициту и, соответственно, сказывается на здоровье общества и рентабельности отраслей экономики, которые вынуждены платить за воду более высокую цену. Низкая рентабельность ведет к утрате конкурентоспособности, что также влияет на экономику. Участие общества является залогом успеха реформы тарифов. Общество должно быть допущено к процессу принятия решений в водном секторе и иметь возможность реально в нем участвовать. Все эти проблемы должны быть учтены в процессе разработки новой системы тарифов.

3. В то же время, процесс реформы тарифов должен рассматриваться отдельно от решения социальных задач. Необходимо установить в качестве абсолютного принципа, что водоканалы не являются социальными службами и не могут оказывать социальную поддержку в ущерб эффективности своей работы или техническим возможностям. Тарифы имеют очевидное социальное значение, однако этот вопрос должен решаться за счет использования иных социально-экономических механизмов (например, субсидий), находящихся вне сферы деятельности предприятий водоснабжения и канализации.

4. Существующие системы установления тарифов не справляются со своими функциями:

- В части регулирования затрат. В настоящее время все члены СНГ осуществляют регулирование деятельности предприятий водного хозяйства с использованием схемы “затраты плюс” (cost plus), унаследованной от старой экономической системы. Пресловутый “плюс” (т.е. предельное значение прибыли в процентном отношении к совокупным затратам) обычно определяется на произвольной основе и зависит от множества субъективных факторов.
- В части регулирования тарифов. Наиболее распространенной формулой потребительских тарифов в СНГ являются единые тарифы, основанные на нормах потребления, которые устанавливаются в настоящее время на региональном и местном уровне. Тарифы для населения устанавливаются на бессрочной основе и могут быть изменены в любое время. Это создает экономическую неопределен-

ность, как для предприятий, так и для потребителей, которые не имеют возможности четко прогнозировать ситуацию. Вместе с тем, по политическим соображениям, тарифы могут оставаться неизменными в течение нескольких лет, несмотря на инфляцию или повышение цен на энергоносители. Все эти факторы выливаются в систематический кризис ликвидности, что негативно сказывается на операционной деятельности водоканалов и техническом обслуживании инфраструктуры и ставит крест на планах реконструкции и инвестиционных программах предприятий.

5. Проблемы окупаемости затрат – в условиях сложной экономической ситуации, отсутствия средств и низкой платежеспособности потребителей водоканалы ограничили свои операционные расходы абсолютно необходимым минимумом, что проявилось в сокращении объемов деятельности и обслуживания и недостаточной переработке стоков. Результатом подобной практики является быстрое изнашивание сетей и оборудования и увеличение аварийности и потерь водных ресурсов.

В силу вышеописанных проблем на региональном уровне необходим переход к новой системе потребительских тарифов.

Практическая реализация этого процесса опирается на необходимость формирования на региональном уровне системы информации, предоставляющей полные данные о потребителях и производственно-финансовой деятельности сектора ВиВ (т.е. о водоканалах). Эффективное регулирование затрат и соответствующих тарифов невозможно в условиях дефицита информации о производственной и финансовой деятельности предприятий водоснабжения и канализации. Информация о водоканалах представляет собой тот необходимый инструмент, который обеспечивает [2]:

- 1) руководителей и работников коммунальных организаций и предприятий – средствами для идентификации участков работы, которые следует усовершенствовать, принятия реалистичных целей и убеждения властей в необходимости осуществления изменений и разработки реальных инвестиционных планов, а также средствами для разработки и подготовки проектов;
- 2) центральные и региональные органы планирования – средством для идентификации тенденций и потребностей в инвестициях;
- 3) потребителей – средством для оценки финансовых показателей и показателей качества услуг, предоставляемых компанией, которая осуществляет водоснабжение и канализацию;
- 4) потенциальных инвесторов и заинтересованных партнеров – средством для определения эффективности функционирования и потенциала жизнеспособности компании.
- 5) международных доноров – информацией, определяющей приоритетные направления мер по вмешательству, обеспечению инвестиционной поддержки и технического содействия.

Окупаемость должна стать ключевым фактором финансовой устойчивости водоканалов. Структура затрат оператора складывается из операционных расходов, амортизации и затрат на привлечение и обслуживание капитала. Цель регулирования – добиться полной окупаемости в текущий период и обеспечить четкий прогноз будущих затрат, так как водоканал оказывает услуги до того, как получает за них оплату.

Отметим, что важное значение приобретает вопрос организации прозрачного процесса согласования новых тарифов, что гарантирует их успешное введение. Прежде чем установить тариф на региональном уровне, необходимо принять принципиальное решение о регулировании тарифов: либо это отдельный регулирующий орган, либо муниципальное регулирование контракта по результатам производственно-финансовой деятельности.

Поскольку для установки тарифов необходимо собрать и проанализировать значительный объем информации, процесс принятия решения занимает значительное время (например, до года в Чили и около 3-х лет в Великобритании) и может быть представлен в виде следующего алгоритма (разработанного автором):

- I. Проведение тарифных исследований регулирующим органом и оператором
- II. Согласование новых тарифов регулирующим органом и оператором
- III. Утверждение новых тарифов Министерством экономического развития региона.

Важным фактором успешного управления развитием сферы ВиВ на региональном уровне является введение официального порядка корректировки тарифов, поскольку отсутствие или недостаточная прозрачность и четкость этой процедуры означает на практике необходимость пересмотра контрактов либо предоставления инвесторами или владельцем дополнительных ресурсов.

Сегодня в России не имеется опыта автоматической корректировки тарифов. В мировой практике существует три различных схемы корректировки тарифов: индексация (один или несколько из компонентов тарифа корректируются с учетом себестоимости); периодический пересмотр (анализ и корректировка тарифа в соответствии с заранее определенным графиком); корректировка в случае непредвиденных обстоятельств (природных бедствий, финансовых кризисов, неожиданных изменений в законодательстве и т.д.).

Основная задача при корректировке тарифов – это сохранение стимулов к повышению эффективности работы водоканалов без искажения ее целевых ориентиров. На наш взгляд, в качестве основы для разработки методики такой корректировки может быть использован подход, используемый во Франции, позволяющий учитывать региональные особенности развития сферы ВиВ. Тариф устанавливается и автоматически корректируется на протяжении всего срока действия контракта. Исходная величина тарифа устанавливается муниципальным органом по результатам тарифного исследования последнего. Тариф автоматически корректируется по согласованной тарифной формуле для учета непредвиденных обстоятельств, лежащих вне пределов контроля оператора, включая инфляцию и изменение других регулируемых тарифов (на

электричество, энергоресурсы и т.д.), ставок налогообложения и прочих, заранее согласованных сторонами факторов в составе структуры затрат оператора. Индексация тарифов осуществляется по формуле [4]:

$$P_n = P_o [a + b (E.T_n / E.T_o) + c (S_n/S_o) + \dots],$$

где P_n обозначает тариф на момент n , а P_o – тариф на момент o . Сумма коэффициентов ($a + b + c + \dots = 1$). Фиксированный компонент тарифа (a) не может превышать 0,1. Все другие коэффициенты соответствуют расходам на оплату труда (S), энергоресурсы (E) и прочие статьи без налогов и социальных отчислений.

Таким образом, анализ зарубежного и отечественного опыта в области тарифной политики в сфере ВиВ позволяет выделить значительное количество противоречий, характерных для российской практики разработки и реализации ее инструментов, что сказывается как на качестве услуг предприятий ВиВ, так и на их эффективности. Данные противоречия связаны с отсутствием в российской практике четко регламентированных и экономически обоснованных процедур определения и корректировки тарифов, определения их адекватной структуры, а также несовершенством в целом системы управления развитием сферы ВиВ, в частности, ее регионального уровня. В связи с чем на региональном уровне необходим переход к новой системе определения и корректировки потребительских тарифов, учитывающий складывающиеся на территории региона институционально-рыночные и инвестиционно-финансовые условия развития сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабак А. Правила ценообразования: определение издержек, распределение издержек и выбор структуры и видов тарифов. Возможности для Украины // Реформирование тарифов в секторе городского водоснабжения. Париж. 2002.
2. Ключевые аспекты реформы тарифов городского водного хозяйства в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА) / Документ подготовлен под общим руководством А. Даниленко (менеджер проекта, СРГ НПОС) Специальной рабочей группы ОЭСР по реализации Программы действий по охране окружающей среды (СРГ ПДОС) под руководством Б. Гиллеспы в рамках программы по реформированию городского водного сектора, руководимой П. Борки. – по материалам Консультативной встречи министров экономики и охраны окружающей среды ННГ. – Алматы, 2000 г.; Мартин Л. Документ с изложением позиции международного частного сектора о его роли в реформировании предприятий водопроводно-канализационного хозяйства в Восточной Европе, на Кавказе и в Центральной Азии / Finance, Environment and Water and their partners from the OECD 17–18 November 2005, Yerevan, Armenia; Реформа водоснабжения и канализации на муниципальном уровне в странах ВЕКЦА. Рекомендации, чтобы оправдались ожидания Financing water supply and sanitation in EECCA // Conference of EECCA Ministers of Economy, Finance, Environment and Water and their partners from the OECD. – 2005, Yerevan, Armenia и др.
3. Управление сектором ВИК в странах ЕС // Материалы образовательного фонда им. Л.С. Берга. Управление водопроводно-канализационным хозяйством в Англии и Уэльсе – Режим доступа: www/berg.bende.ru
4. Cahier des charges type, 1980 г.

КУТАРОВА С.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Кутарова С.В. СТГАУ, ассистент кафедры «Бухгалтерский управленческий учет»,
e-mail: Kotynya77@ya.ru

Проблемы повышения эффективности свеклосахарного подкомплекса. Хозяйственные интеграции. Экономико-математическое моделирование оптимизации свеклосахарного подкомплекса. Схема оптимизации свеклосахарного подкомплекса. Апробация экономико-математической модели. Этапы экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: *свеклосахарный подкомплекс; оптимизация; моделирование; эффективность*

Коды классификатора JEL: Q 12, Q 18

В настоящее время проблема совершенствования экономического механизма функционирования свеклосахарного подкомплекса имеет важное народнохозяйственное значение как для экономики страны в целом, так и для отдельно взятого региона. Это связано в первую очередь с тем, что развитие рынка сахарной продукции является одним из важнейших направлений государственной политики по обеспечению продовольственной безопасности страны. Сахаропродукты являются не только жизненно необходимыми для населения, но также и сырьем для многих отраслей промышленности, таких как пищевая, химическая, фармацевтическая и др.

Свеклосахарный продуктовый подкомплекс включает в себя предпринимательские единицы различных этапов технологического процесса (производства, хранения, переработки, реализации готовой продукции) – сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности, промышленные предприятия по переработке сахарной свеклы и т.д. [2] Деятельность хозяйствующих субъектов свеклосахарного подкомплекса, как уже отмечалось нами ранее, имеет ряд специфических особенностей:

1. сезонность заготовки сахарной свеклы;
2. отсутствие возможности первичной переработки сырья;
3. короткие сроки хранения корнеплодов сахарной свеклы;
4. невысокое содержание сахара в корнеплодах.

Отмеченные особенности приводят к тому, что крайне неравномерно в течение года используются ресурсы (трудовые, финансовые, транспортные) предприятий свеклосахарного подкомплекса. Тем не менее, в последние годы рынок сахарной продукции становится все более привлекательным для агробизнеса, что связано, прежде всего, с высокими ценами на продукцию и ростом объемов инвестиций в данную отрасль. Однако решение основной проблемы – обеспечение населения отечественным сахаром, не может быть достигнуто за счет отдельно взятых отраслей, сельскохозяйственного производства сахарной свеклы или сахарной промышленности. Решение данной задачи должно осуществляться комплексно, посредством экономических методов стимулирования товаропроизводителей свеклосахарного подкомплекса с целью повышения эффективности их производственной и инвестиционной деятельности и насыщения рынка готовой продукцией [3].

Только такой подход позволит исключить существующие в настоящее время разногласия между сельскохозяйственными и промышленными предприятиями по поводу объемов, качества и цен на сырье. Так, с переходом к рыночным отношениям была утрачена сложившаяся система взаимосвязей между субъектами различных сфер свеклосахарного подкомплекса. В результате к настоящему времени промышленные предприятия выступают в качестве контролирующего звена по отношению к непосредственным сельхозтоваропроизводителям сахарной свеклы, определяют платежеспособный спрос и ритмичность поставок сырья. Сложившаяся ситуация требует разработки и неотложного принятия мер по совершенствованию экономического механизма функционирования предпринимательских структур свеклосахарного подкомплекса [2].

В настоящее время предлагаются самые разнообразные подходы для решения проблемы повышения эффективности предпринимательских структур свеклосахарного подкомплекса, однако, в большинстве своем их претворение в жизнь требует достаточно существенных финансовых вливаний в отрасль и длительного периода отдачи. Ни тем, ни другим в достаточной мере сельскохозяйственные и промышленные предприятия рассматриваемого продуктового подкомплекса в настоящий момент не располагают, поэтому наиболее целесообразными являются разработки, реализация которых в кратчайшие сроки и с минимальными затратами позволят достигнуть желаемых результатов.

В связи с этим одним из приоритетных, по нашему мнению, направлений совершенствования механизма хозяйствования субъектов свеклосахарного подкомплекса является развитие интеграционных процессов, путем образования крупных интегрированных формирований в форме союзов, агропромышленных объединений и т.п., в равной степени учитывающих экономические интересы всех участников на различных стадиях технологического процесса.

По нашему мнению наиболее предпочтительной формой является, например, интегрированные формирования в виде ОАО, созданное при непосредственной поддержке федеральных и региональных структур (особенности формирования, функционирования, преимущества по сравнению с другими и т.д.)

При образовании подобных интегрированных формирований, в рамках которых функционирует большое количество предприятий, совершается множество разнообразных операций по производству, транспортировке, хранению сырья, его переработки и реализации готовой продукции на рынке, одной из наиболее важных практически значимых задач является комплексная оценка потенциальных возможностей не только объединения в целом, но и отдельно взятых его участников [3].

В настоящее время конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности субъектов аграрно-промышленного комплекса находятся в тесной взаимосвязи с внутренними и внешними факторами предпринимательской среды. В связи с этим экономико-математическое моделирование является одним из наиболее действенных инструментов в разработке и принятии эффективных управленческих решений, позволяющих учитывать технологические особенности, ограниченность ресурсов и времени, изменение рыночной конъюнктуры и т.д.

Экономико-математические методы и моделирование в настоящее время широко используются в исследованиях, связанных с повышением эффективности функционирования агробизнеса. Современные средства вычислительной техники сокращают длительность выполнения расчётов по моделям, обеспечивают точность экономических расчётов и позволяют получить ценную выходную информацию для принятия управленческих решений. Поиск оптимального решения означает отыскание наилучшего варианта выполнения той или иной работы, определение научного развития предприятия [2].

Выделяют следующие основные этапы экономико-математического моделирования:

- постановка экономической проблемы и ее качественный анализ, т.е. формулируется сущность решаемой проблемы, предпосылки и допущения;
- построение математической модели. В форме конкретных математических зависимостей (функций, уравнений, неравенств и др.) выражаются экономические проблемы, определяется тип экономико-

математической модели, изучаются возможности ее применения в данной задаче, уточняются конкретный перечень переменных и параметров, форма связей;

- математический анализ модели. Выясняется, существует ли решение задачи, единственно ли оно, какие переменные могут входить в решение, в каких пределах они изменяются, каковы тенденции их изменения и т. д.;
- подготовка исходной информации, при этом необходимо принимать во внимание не только принципиальную возможность подготовки информационных массивов требуемого качества, но и затраты на ее подготовку;
- численное решение, данный этап включает разработку алгоритмов численного решения задачи, подготовку пакета прикладных программ и непосредственное проведение расчетов;
- анализ численных результатов, их интерпретация и применение. Решается важнейший вопрос о правильности и полноте результатов моделирования, применимости их на практике, производится проверка адекватности модели по тем свойствам, которые выбраны в качестве существенных [1].

Приведенные этапы экономико-математического моделирования находятся в тесной взаимосвязи и могут иметь место возвратные связи этапов.

Наибольшее распространение среди экономико-математических методов оптимизации получили так называемые задачи линейного программирования. Это связано в первую очередь с тем, что:

- большинство важных для практики проблем могут быть проанализированы с помощью моделей линейного программирования;
- существуют эффективные и универсальные алгоритмы решения задач линейного программирования, реализованные на общедоступном программном обеспечении;
- решение задач линейного программирования не только позволяет получить оптимальное решение, но и дает информацию о том, как может быть модифицировано это решение при изменении параметров модели.

Основной целью разрабатываемой модели является нахождение с помощью экономико-математических методов и компьютерной технологии и техники такого оптимального сочетания объемов производства сахарной свеклы, ее переработки и реализации готовой продукции в разрезе различных рыночных каналов сбыта, которое позволило бы получить максимальный доход для каждого участника интегрированного формирования в соответствии с имеющимися ресурсами [5].

Предлагаемая схема оптимизации позволяет учесть и тот факт, что большинство сельскохозяйственных предприятий, занимающиеся промышленным производством сахарной свеклы, как правило, являются крупными производителями животноводческой продукции.

Поэтому для получения дополнительных доходов вторичные продукты переработки сахарной свеклы будут использоваться сельскохозяйственными предприятиями-участниками интегрированного формирования в качестве кормов для выращивания скота и птицы с последующей реализацией на рынке мясной продукции региона [3].

Приведенная в общем виде задача оптимизации представляет собой задачу линейного программирования, которая относится к числу наиболее доступных в смысле практического использования. Это связано с тем, что в современных условиях нет необходимости производить большой объем вычислений вручную, задача линейного программирования может быть решена с помощью стандартных компьютерных программ, таких, например, как Microsoft Excel.

Практическая апробация сформулированной задачи линейного программирования была осуществлена нами на примере предприятий свеклосахарного подкомплекса Кочубеевского района Ставропольского края.

Выбор именно такого объекта исследования связан с полученными результатами сравнительного анализа, осуществленного во второй главе диссертационной работы. Так, по данным группировки сельскохозяйственных предприятий края в соответствии с занятыми под сахарной свеклой посевными площадями было установлено, что наибольший удельный вес приходится на такие хозяйства Кочубеевского района, как СПК колхоз «Казьминский» и СПК колхоз им. Чапаева (соответственно 4200 и 1456 га). А также тот факт, что в сельхозпредприятиях данного района было налажено производство сахарной свеклы в рамках программы «Сахар» 2001–2005 гг., опробованы лучшие удобрения и гибридные сорта данной культуры, что позволило получать наибольшие урожаи в крае (до 800–1000 ц/га) [4]. В соответствии с федеральной программой было также предусмотрено и экономически обосновано строительство на территории района крупнейшего в России сахарного завода, так как транспортировка свеклы по агротехническим и экономическим свойствам выгодна только в пределах 100 км. Именно такое расстояние выдерживает клубень сахарной свеклы без потери сахаристых свойств (каждые следующие 100 км снижают процент сахаристости на 20%).

Строительство завода осуществлялось полностью за счет федерального финансирования с целью организации перерабатывающей базы для производителей сахарной свеклы и обеспечения населения края дешевой и качественной сахаропродукцией. Однако в результате экономического кризиса, поразившего отечественную экономику в конце 90-х, строительство сахарного завода временно было заморожено и лишь к настоящему времени появились необходимые финансовые и материальные предпосылки для завершения проекта и ввода в действие перерабатывающего предприятия.

Таким образом, одной из ключевых задач разработанной экономико-математической модели является экономическое обоснование и оценка эффективности функционирования субъектов свеклосахарного подкомплекса Кочубеевского района в рамках интегрированного объединения предприятий по производству

сахарной свеклы, ее переработки (в случае пуска в ближайшее время Кочубеевского сахарного завода) и реализации готовой продукции. В качестве исходной информации использованы планируемые показатели деятельности Кочубеевского сахарного завода и фактические данные сельскохозяйственных предприятий (ООО «Междуречье», КПК «Полярная Звезда», СПК колхоз «Казьминский», СПК колхоз «Кубань», СПК колхоз им. Чапаева, СПК колхоз им. Ленина и прочие, в качестве которых взяты обобщенные данные по группе крестьянских (фермерских) хозяйств района) за 2007г [4]. Таким образом, разработанная экономико-математическая модель оптимизации экономических результатов субъектов свеклосахарного подкомплекса в рамках интегрированного формирования может служить довольно действенным инструментом при планировании результатов совместной деятельности, а также для принятия решения потенциальными предприятиями-участниками о совместной деятельности в подобных объединениях.

Оптимальное значение целевой функции для рассмотренной задачи на примере предприятий свеклосахарного подкомплекса Кочубеевского района Ставропольского края достигнуто за счет следующих факторов.

Во-первых, за счет определения оптимального соотношения объемов производства сахарной свеклы сельхозпредприятиями, размерами ее переработки на Кочубеевском сахарном заводе и реализации сахаропродуктов на региональном рынке с учетом динамики цен и емкости различных каналов сбыта. Во-вторых, за счет существенного повышения степени загрузки производственных мощностей сахароперерабатывающего завода (в сравнении с запланированными) с учетом реальных производственных возможностей потенциальных предприятий-участников предлагаемого интегрированного формирования. В третьих, вследствие значительного сокращения общих затрат в совокупности на всех стадиях технологического процесса за счет исключения посреднической составляющей и использования вторичных отходов переработки (таких как жом) в качестве кормов для выращивания скота и птицы в хозяйствах, тем самым уменьшая затраты на их получение [3].

При решении данной оптимизационной задачи был использован упрощенный алгоритм распределения прибыли между участниками агропромышленного объединения – пропорционально объемам (стоимости) передаваемой на переработку продукции и совокупным затратам на их её производство, переработку и реализацию. Следует понимать, что такой «затратный» подход к распределению доходов далеко не совершенен, в частности, одним из наиболее серьезных его недостатков является возможность умышленного завышения фактических издержек участниками объединения для получения большей части от совокупной прибыли в ходе её распределения. В связи с этим роль экономико-математического моделирования в процессе управления и планирования деятельностью крупных интегрированных формирований особенно возрастает.

Рассчитанная модель линейного программирования в полной мере может быть использована, например, для разработки плановых значений показателей издержек для предприятий-участников (с учетом индивидуальных особенностей их функционирования), в соответствии с которыми в конечном итоге будет производиться распределение совокупных финансовых результатов. После согласования и утверждения нормативно-плановых значений этих показателей, только от самих предприятий-участников будут зависеть конечные результаты их деятельности в рамках интегрированного объединения. Так в случае превышения фактических издержек над планируемыми, распределение доходов будет осуществляться только по той их части, которая была запланирована. В противоположность этому, может быть предусмотрена система поправочных коэффициентов, поощряющая (увеличивающая доходы) тех участников формирования, которым удалось по факту получить значения затрат ниже нормативных.

Поэтому особенно важным является соблюдения принципа свободного доступа к информации, как действующим участникам, так и предприятиям потенциальным участникам для принятия решения об участии в интегрированном образовании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байдаков, А.Н. Методология расчетно-аналитического и прогностического обеспечения управления аграрными экономическими системами /А.Н. Байдаков. Ставрополь: Изд-во СтГАУ «Агрис», 2004. 88с.;
2. Гарланов, С. Взаимодействие сельхозтоваропроизводителей с перерабатывающими предприятиями. Воронеж, 2002. 347 с.;
3. Сухина, Н.Ю. Оценка эффективности функционирования предприятий сахарной промышленности / Н.Ю. Сухина, В.В. Шевцов, Н.В. Кэлуэрянц // Сахар. 2002. №1 с. 18–20;
4. Экономика Ставропольского края за 2002 год // Ставропольская правда. 2003. 28 января. 206 с.;
5. Stone R. Linear expenditure systems and demand analysis: an application to the pattern of British demand // Economic Journal, 1954. Vol. 64. P. 511–527

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И РЕКРЕАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В ОЛИМПИЙСКОМ РЕГИОНЕ

Симонян Г.А. Сочинский НИЦ РАН, заместитель директора по научной работе, кандидат экономических наук, 354000 г. Сочи, Краснодарского края, ул. Театральная, 8а

Дана характеристика рынка рекреационных услуг в курортном регионе. Определены сущность, структура и критерии оценки эффективности, а также мотивы потребности и финансовые факторы в рамках государственного регулирования и активности бизнеса в рекреационной экономике.

Ключевые слова: *рекреация; услуги; финансы*

Коды классификатора JEL: R 28

Следует отметить, что реформа собственности в период перехода к рыночным отношениям, в том числе и в рекреационной сфере, ставит вопрос о границах рынка рекреационных услуг. С одной стороны сокращение платежеспособного спроса и падение уровня жизни ведут к тому, что многие виды рекреационных услуг становятся недоступными для значительного числа потенциальных потребителей, с другой стороны рекреационные услуги приносят трудно измеримый, но очевидный социальный эффект, являясь составной частью процесса воспроизводства рабочей силы. Экономико-правовые границы рынка в сфере -рекреационных услуг, на мой взгляд, определяются финансово-экономической политикой государства в вопросах регулирования рекреационной экономики и характером социальной политики.

Также можно говорить о территориальных границах рынка рекреационных услуг, которые со стороны предложения зависят от размещения рекреационных ресурсов и рекреационных предприятий и организаций, а со стороны спроса характеризуются местом постоянного проживания потребителей услуг, хотя, по мнению некоторых исследователей, изучение спроса на туристско-рекреационные услуги и их предложения в тех же территориальных границах, в которых изучается потребление большинства товаров и услуг, методологически неправомерно. Эта постановка вопроса обусловлена тем, что развитие туризма и рекреации внутри страны характеризуется отрицанием рамок административного, географического и экономического деления [2].

В западной экономической науке принято выделять следующие субъекты, взаимодействующие в экономической системе: домашние хозяйства (households), фирмы (Firms), правительства (governments). Иначе говоря, это население, предприятия и государство. Характер их взаимодействия определяется, в первую очередь, механизмом функционирования экономики. Это может быть административно-командный, рыночный или смешанный механизм. На практике в большинстве стран имеет место смешанный механизм функционирования экономики, то есть рыночные отношения сочетаются в той или иной степени с вмешательством государства в экономические процессы.

Таким образом, население, предприятия и государство являются субъектами рынка рекреационных услуг и взаимодействуют друг с другом посредством смешанного механизма.

На мой взгляд, субъектами рынка рекреационных услуг со стороны предложения являются все предприятия различных отраслей, тем или иным образом вносящие свой вклад в предоставление спортивно-оздоровительных услуг. Следует отметить, что точная оценка этого вклада затруднена. Так, по данным французских исследователей, доля таких услуг составляет в городах 75,5%, в сельских и приравненных к ним населенных пунктах – 16,6%.

Анализируя действие рыночного механизма в чистом виде, мы рассматриваем государство лишь как потребителя туристско-рекреационных услуг, осуществляющего трансферты в пользу населения (проведение социальной и финансовой политики). Однако, на практике роль государства в условиях смешанного механизма функционирования экономики на рынке рекреационных услуг более значительна. Как отмечается в экономической литературе, экономическая деятельность государства в рыночном хозяйстве имеет принципиальное отличие от других субъектов в том, что государство и его органы обладают преимущественным правом в отношении своих партнеров принуждения в рамках и на основе законов, не имеющегося у остальных участников рыночного обмена. Законные права субъектов рынка регулируются государством [1].

Используя категории системного подхода, государство можно рассматривать как управляющую подсистему, а рынок туристско-рекреационных услуг – как управляемую подсистему в системе «крупный город».

Мы рассматриваем государственную политику и государственное регулирование в рекреационной сфере как один из факторов, определяющих ее поступательное развитие в России на современном этапе. Согласно рекомендациям Всемирной туристской организации, государственная политика в сфере рекреации должна включать ряд элементов, к которым относятся:

- 1) организационные структуры (государственные учреждения и ассоциации);
- 2) законодательные акты и положения в сфере рекреации, а также стандарты, правила и нормы стандартизации и лицензирования;

- 3) программы профессионального образования и соответствующие учебные учреждения в этой сфере;
- 4) наличие механизмов привлечения инвестиций в сферу рекреационных услуг, направленных на развитие объектов и инфраструктуры;
- 5) маркетинговая политика и программы продвижения туристско-рекреационных услуг на рынке (в том числе международном).

По моему мнению, на современном этапе система управления развитием рекреационной сферы в России не получила должного развития. Однако, прямое и косвенное воздействие государства на рекреационную сферу несомненно и проявляется, прежде всего – в формировании нормативно-правовой базы для осуществления рекреационной деятельности.

Регулирование цен и тарифов на продукцию и услуги, потребляемые индивидами и используемые рекреационными предприятиями и организациями осуществляют собственнo муниципальные территориальные образования через соответствующие комитеты муниципалитетов.

В целом, государственное регулирование рекреационной сферы является важной предпосылкой эффективного функционирования отрасли. При этом особо следует отметить такую особенность рекреационной сферы, как наличие значительных «выгод перелива», заключающихся в том, что рекреационная деятельность приносит пользу не только индивиду, приобретающему рекреационные услуги, но и обществу в целом, поскольку является вкладом в процесс воспроизводства рабочей силы.

Границы рынка в сфере рекреационных услуг характеризуются неоднозначно. Во-первых, существуют экономико-правовые границы, которые определяются политикой государства в вопросах регулирования экономики и социальной сфере. Во-вторых, существуют территориальные границы рынка рекреационных услуг, которые со стороны предложения зависят от размещения туристско-рекреационных ресурсов и туристско-рекреационных предприятий, а со стороны спроса – от места проживания потребителей услуг.

Субъектами рынка рекреационных услуг со стороны предложения, являются все предприятия различных отраслей, так или иначе участвующие в рекреационном обслуживании.

Одним из условий эффективного функционирования – рекреационных комплексов является активное государственное регулирование этой сферы. Актуальность государственного воздействия усиливается наличием стратегических факторов, связанных с вкладом туристско-рекреационного комплекса в процесс воспроизводства рабочей силы.

Развитие сферы рекреационных услуг в период реформирования общественных отношений весьма актуально. Это обусловлено, прежде всего тем, что реализация результатов проведенных реформ требуют соответствующего уровня развития человеческого потенциала, в противном случае государство не будет иметь социальной базы преобразований. Среди главных факторов, влияющих на этот процесс можно выделить следующие факторы:

- с ростом уровня доходов населения все большая доля потребительских расходов приходится на услуги, связанные с развитием человека, где рекреация занимает ведущее положение;
- с углублением разделения труда и повышением его производительности меняется соотношение рабочего и свободного времени. Досуговая деятельность должна обеспечиваться соответствующим предложением со стороны индустрии рекреационных услуг;
- социально-демографические факторы, в частности, старение населения страны, рост степени ограничения трудоспособности части членов общества способствуют усилению дифференциации рекреационных услуг, способствующей их доступности для населения разных возрастов и уровня здоровья. С другой стороны массовое включение населения в рекреационную деятельность увеличивает продолжительность жизни, улучшает состояние здоровья, снижает потребность в медицинских услугах;
- возможности активного потребления рекреационных услуг возрастают с развитием индустрии рекреации и ростом доходов населения.

По критериям целей природа рекреационных услуг имеет двойственный характер: во-первых, они составляют потребительский аспект, обусловленный необходимостью организации свободного времени граждан; во-вторых, рекреационное обслуживание населения выступает как важный фактор развития человеческого потенциала.

Однако в современной ситуации в любых государствах независимо от общественного строя проблемы устранения внешних эффектов становятся все более острыми, а возможности их учета и смягчения – все более актуальными. Рассматриваемая нами отрасль не является исключением, в современных условиях она не может развиваться без помощи государства, поэтому результативность развития рекреации должна обеспечиваться государством при помощи системы регулирующих мероприятий. Исследования, проведенные автором, дают основание полагать, что функция социального воспроизводства не может быть полностью обеспечена институтами конкурентного рынка, который может ее реализовывать посредством удовлетворения платежеспособного спроса индивидов и фирм на услуги, производимые на коммерческой основе. Данное положение обусловлено следующими обстоятельствами:

- неравенство доходов делает невозможным распределить рекреационные услуги используя только рыночный механизм в соответствии с реальными потребностями населения и фирм;
- депрессивные регионы не в состоянии выделять на цели социального воспроизводства необходимые ресурсы, что приводит к заниженному объему производства и потребления различных видов рекреационных услуг;
- фактор асимметричности в сфере производства и потребления услуг требует наличия вне рыночных структур подконтрольных потребителям;

- часть рекреационных услуг предоставляется только в «пакете», включающем услуги образования, здравоохранения, физической культуры, учреждений культуры;
- некоторые рекреационные услуги являются атрибутом национальных традиций, поддержка которых не может зависеть от рыночной конъюнктуры;
- часть рекреационных услуг, являющихся общественными благами, потребляются на основе “присутствия”, не заявленного платежеспособного спроса.

Наряду с отмеченными особенностями действует ряд факторов, которые предполагают использование элементов рыночного механизма в рекреационной сфере в максимальной степени. К ним относятся:

- наличие элитного уровня потребления, основанном на высоком платежеспособном спросе;
- диверсификация рекреационных услуг, форм и методов обслуживания;
- расширение сети малого бизнеса и конкуренции;
- коммерциализация инновационной деятельности в сфере рекреационного обслуживания населения [3].

В условиях рыночного хозяйства система управления социально-экономическими процессами включает саморегулирование и государственное регулирование, формы и соотношения которых могут быть различными в зависимости от истории развития страны, традиций, привычек, обычаев, образа мышления, особенностей функционирования секторов экономики – государственного, кооперативного, частного.

Все выше изложенное позволяет предложить концептуальную модель управления рекреационными услугами в регионе, состоящую из следующих блоков:

- разработка концепции социального воспроизводства в стране в разрезе институциональной, социокультурной и профессиональной парадигм рекреации;
- формирование целей и приоритетных направлений развития рекреационной деятельности;
- определение социальных групп населения, имеющих доступ к социальным рекреационным услугам (предоставляемых на бесплатной или частично оплачиваемой основе);
- разработка системы баланса интересов участников (государство, рекреационные предприятия, инвесторы и потребители);
- определение форм и методов поддержки рекреационной деятельности со стороны государства, рекреационных предприятий и инвесторов;
- формирование инвестиционного механизма поддержания и развития рекреационной индустрии;
- разработка организационно-правовой структуры управления рекреационной деятельностью;
- организация системы отбора и подготовки кадров для различных уровней управления рекреационной деятельностью (федеральный, региональный, местный, корпоративный);

Наиболее сложной проблемой при реализации концептуальной модели государственного регулирования рекреационной деятельности является формирование целевых инвестиционных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мордовин С.К. Человеческий потенциал. СПб.: Питер, 2006. 128 с.
2. Сафина Т.Н. Сфера услуг: трансформация в рыночной экономике. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 187 с.
3. Чуваткин П.П. Рекреационная экономика. М.: Наука, 2007. 218 с.

ГУРФОВА С.А., МАРЕМКУЛОВА М.М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Гурфова С.А. Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, к.э.н., доцент, 360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1А;

Маремкулова М.М. Кабардино-Балкарский государственный университет, аспирантка, 360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173

В статье рассмотрены методические подходы формирования производственного потенциала региона. Предложена система показателей эффективности его использования.

Ключевые слова: *производственный потенциал, система показателей эффективности*

Коды классификатора JEL: R 32, R 38, R 58

В оценке производственного потенциала большую роль играет точность измерения производственного потенциала. Способ оценки весьма существенно влияет и на эффективность использования производственного потенциала [2].

В определении производственного потенциала сложилось два основных направления: 1. по денежной оценке величины ресурсов; 2. на основе определения нормативного выхода продукции с учетом качества земель, обеспеченности производственными фондами и трудовыми ресурсами.

Подходы к проведению денежной оценки потенциала имеют немалые различия, значительно влияющие на конечные результаты оценки. Различают три подхода, отличающихся оценкой каждого вида ресурсов в составе потенциала: 1. экономическая оценка земли рассчитывается через окупаемость затрат; 2. денежная оценка земли осуществляется через произведение окупаемости затрат и продуктивности земли; 3. оценка земли определяется через капитализированную ренту, равную сумме затрат на воспроизводство плодородия почв. Оценка трудовых ресурсов различается: 1. она осуществляется, через фондовый аналог; 2. трудовые ресурсы оцениваются через активную часть фондов; 3. трудовые ресурсы оцениваются через капитализированную зарплату, отражающую сумму денежных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Оценка материально-технических ресурсов мало чем отличается, однако, во втором подходе основные средства учитываются через нормативный срок службы, а оборотные средства в той части, которая приобретает со стороны [1, 4].

Второе направление расчета производственного потенциала обусловлено определением нормативного выхода продукции с учетом качества земель, обеспеченности производственными и трудовыми ресурсами. В этом случае под производственным потенциалом понимается такой выход продукции, который соответствует равно напряженности использования каждого балла оценки земли, каждого рубля основных и оборотных средств, каждого человеко-часа труда. Равно напряженность устанавливается как объективная средняя региональная величина реализации продукции, на каждую единицу используемых ресурсов [3].

Взаимосвязь между факторами производства, в этом случае, можно представить в виде уравнения, в котором получение с 1 га земли определенного объема продукции (Y) обусловлено плодородием (x_1) этого гектара в баллах, затратами труда (в чел.-час) на обработку почвы, на уход за растениями и получение продукции (x_2), вложениями (в руб.) основных и оборотных средств на этот гектар земли (x_3).

Доказано, что взаимосвязь между факторами наиболее точно рассматривается в виде полинома, учитывающего взаимодействие факторов:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_1x_2 + a_5x_1x_3 + a_6x_2x_3 + a_7x_{12} + a_8x_{22} + a_9x_{23}. \quad (1)$$

Все сельскохозяйственное производство КБР и хозяйства можно рассмотреть в четырех блоках: а) блок производства продукции полеводства и животноводства на своих кормах; б) блок производства продукции на покупных кормах; в) блок продукции многолетних насаждений; г) блок продукции с закрытого грунта.

Подготовка исходной информации: Условная площадь земли полеводства и животноводства области включает в себя: пашню суходольную ($S_{сух}$); площадь орошаемых или осушенных земель ($S_{мел}$), умноженную на коэффициент эффективности орошения или осушения ($k_{эф}$); площадь естественных кормовых угодий (пастбища - $S_{пб}$, сенокосы - $S_{сен}$), также переводимую по соответствующим коэффициентам кпб и ксен, в условную пашню. Формула расчета условной пашни (S_y) имеет вид:

$$S_y = S_{сух} + S_{мел} \times k_{эф} + S_{пб} \times k_{пб} + S_{сен} \times k_{сен} \quad (2)$$

Стоимость основных и оборотных производственных фондов берется по 4 блокам: 1. по полеводству и животноводству на собственных кормах ($F_{пол}$); 2. по многолетним насаждениям ($F_{мин}$); 3. по стоимости производственных фондов на покупных кормах ($F_{пк}$); 4. по стоимости производственных фондов закрытого грунта ($F_{зг}$).

Таким образом, производственные фонды ($F_{пр}$) состоят из четырех групп:

$$F_{пр} = F_{пол} + F_{мин} + F_{пк} + F_{зг} \quad (3)$$

Затраты (ZT) также расчленяются на четыре блока:

$$ZT = ZT_{пол} + ZT_{мин} + ZT_{пк} + ZT_{зг}. \quad (4)$$

где $ZT_{пол}$ – затраты труда в полеводстве и животноводстве на собственных кормах, чел.-час; $ZT_{мин}$ – затраты труда при производстве продукции многолетних насаждений, чел./час; $ZT_{пк}$ – затраты труда при производстве продукции животноводства на покупных кормах, чел.-час; $ZT_{зг}$ – затраты труда при производстве продукции закрытого грунта, чел./час.

Частное от деления производственных фондов полеводства и животноводства и трудовых затрат на условную площадь, на которой производится эта продукция, образует фондообеспеченность и трудообеспеченность на 1 га условной земли, показатели x_2 и x_3 . Средняя урожайность с 1 га суходольных земель, выраженная в центнерах кормовых единиц, отражает плодородие земли x_1 .

Все виды продукции полеводства и животноводства на покупных кормах переводятся в условную продукцию через показатель землеемкости. Показатель землеемкости рассчитывается, как обратное отношение величины средней урожайности каждого вида продукции полеводства. Зная норматив выхода кормовых единиц с 1 га и норматив расхода кормов на производство 1 ц молока, мяса, шерсти, рассчитывают землеемкость каждого вида животноводческой продукции. Показатель землеемкости позволяет соизмерить продукцию хозяйств, районов, регионов разной специализации. Приняв среднее фактическое использование 1 га за норматив можно определить производственный потенциал гектара и выявить, какой район лучше, а какой хуже использует свои ресурсы, на основе уравнения полинома.

При расчете производственного потенциала наиболее широкое распространение получили три варианта:

1. линейные оптимизационные модели;
2. взвешенное суммирование абсолютных или относительных значений ресурсов;
3. аппарат производственных функций.

Каждый из них обладает определенными достоинствами и недостатками.

1. Методы линейной оптимизации хороши тем, что наиболее подробно (хотя и не обязательно точно) отражают производство каждого вида продукции, учитывают балансовые увязки между ресурсами, дают

максимально возможный уровень производства продукции на имеющихся или планируемых ресурсах, не привязаны к существующей специализации, а также позволяют определить наилучшую структуру производства. Основные недостатки: большие погрешности из-за несоответствия линейных моделей реальным нелинейным зависимостям; кроме того в моделях не отражен синергический эффект от взаимодействия факторов, когда, например, производительность труда одного того же работника на лучших землях возрастает, а на худших - снижается; невозможность осуществления оперативных расчетов силами работников, то есть сложность второй части методики (непосредственный расчет размера производственного потенциала). Между тем, дальнейшее повышение эффективности использования производственного потенциала, на наш взгляд, может быть достигнуто двумя путями: посредством качественного улучшения и количественного увеличения средств труда и на основе совершенствования организации их использования. Последнее направление поиска наилучшего варианта использования ресурсов в значительной мере может быть реализовано на базе применения методов экономико-математического моделирования и, в частности, посредством постановки и последовательного использования экономико-математических моделей: задач, с помощью которых оптимизируется производственная деятельность предприятий и на этой основе достигается значительное улучшение использования земли и других ресурсов, используемых в производстве: рационального использования наиболее активной части основных производственных фондов; рационального использования продуктивного скота, молодняка животных и животных на откорме, а также кормов. Применение данных моделей, одновременно, обеспечивает максимально возможный, в данных условиях, уровень эффективности использования производственного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях, поскольку наилучший вариант использования означает, что в расчете достигается максимальный экономический эффект от производственно-хозяйственной деятельности.

2. Методы взвешенного суммирования относительных или абсолютных значений ресурсов. В основу данной методики заложен принцип учета степени влияния каждого ресурса на результат, то есть проводится не просто комплексная оценка ресурсов, а оценка ресурсных возможностей по производству продукции. Полученные результаты в результате этого подхода страдают определенными недостатками, что приводит к нестабильности результатов по схожим совокупностям объектов и снижает его практическое значение. Во-первых, веса выбирают без должного обоснования, только на основании эмпирических рассуждений. Во-вторых, в качестве весов принимают коэффициенты детерминации, множественной регрессии, эластичности, но нигде не приводятся доказательства в пользу выбора того или иного типа коэффициентов. Кроме того, сумма взвешенных величин ресурсов по существу представляет линейную модель производства без свободного члена, которая характеризует производство с большими погрешностями. Третий недостаток заключается в том, что значения весов (коэффициенты регрессии, детерминации, эластичности) рассчитывают в результате применения к исследуемой совокупности объектов традиционного аппарата множественной регрессии, который в данном случае использовать нельзя.

3. Использование аппарата производственных функций (ПФ) обусловлено тем, что будучи несводимыми друг к другу при суммировании, различные затраты и ресурсы являются равноправными объективными факторами общественного производства и в таком качестве они все могут и должны быть одновременно введены в ПФ. По существу при вычислении результативного показателя ПФ для конкретных значений различных ресурсов и затрат они соизмеряются через ту продукцию, которая теоретически может быть получена при данных ресурсах и затратах. И тем, что если производственная функция правильно построена, точно отражает степень влияния каждого вида ресурса или затрат на производство продукции.

Итеративный метод определения производственного потенциала. Методика определения (по данному методу):

Алгоритм:

1. По фактическим значениям валовой продукции, ресурсов и других факторов в исследуемой совокупности предприятий строят обычное уравнение множественной регрессии.
2. В объектах с высоким уровнем ресурсообеспеченности (а следовательно, и с высоким уровнем производства валовой продукции, поскольку зависимость ее от ресурсов монотонно возрастающая) из фактических значений валовой продукции вычитают части положительных отклонений их от расчетных значений. Если в некоторых объектах этой группы отклонения отрицательны, их валовую продукцию не корректируют.
3. В объектах с низкой ресурсообеспеченностью к фактическим значениям валовой продукции прибавляют части отрицательных отклонений их от расчетных. В тех объектах этой группы, где отклонения положительны, валовая продукция не корректируется. Пункты 2 и 3 можно выразить проще: значение валовой продукции корректируют по тем хозяйствам, где эта коррекция приближает значение валовой продукции к среднему по совокупности уровню, и не корректируют там, где она отдаляет его от средней.
4. По скорректированным и оставшимся не скорректированными значениям валовой продукции и фактическим значениям ресурсов строят новое уравнение регрессии.
5. Процесс коррекции, описанный в пунктах 2-4, повторяется до тех пор, пока отклонения значений валовой продукции по каждому предприятию на соседних итерациях не станут достаточно малыми.

По окончании итеративного процесса в величинах валовой продукции по каждому предприятию остаются только те части, которые обусловлены его фактическими ресурсами при одинаковом для всех предприятий уровне организации производства и труда, среднем для исследуемой совокупности.

Таким образом, из множества разработанных в экономической литературе, методик определения производственного потенциала, наибольшее значение получили те методики исчисления потенциала, которые ставят его в пропорциональную зависимость, по тем или иным способам, суммированных трудовых, земельных и материальных ресурсов [6, 7].

Оценка трудовых ресурсов обычно производится умножением показателя среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, на норматив компенсации выбытия одного работника производственными фондами. Хозяйства настолько по-разному обеспечены рабочей силой, что нельзя признать правомерным использование единого норматива даже для сравнительно небольшой зоны: в одних районах наблюдается избыток рабочей силы, и в их интересах, с точки зрения рассматриваемого здесь вопроса, выбытие определенной ее части; в других районах острый дефицит трудовых ресурсов невозможно компенсировать производственными фондами хотя бы потому, что их дополнительное количество (основных фондов) некому использовать. Для большинства районов выбытие каждой последующей единицы трудовых ресурсов требует возрастающих затрат в материальные ресурсы. Поэтому коэффициент должен дифференцироваться от степени дефицита рабочей силы [5].

Оценка производственного потенциала, на наш взгляд, должна отражать потенциальный результат взаимодействия всех его компонент, в число которых необходимо включить основные производственные фонды, рабочую силу, природные ресурсы. Неотъемлемой характеристикой производственного потенциала является его технический уровень, отражающий как воплощенный в основных производственных фондах технический прогресс, так и квалификацию рабочей силы. Однако в процессе производственной деятельности хозяйств используются три основных ресурса, являющихся основой производственного потенциала: земля, основные фонды и трудовые затраты.

В ряде методик исчисления производственного потенциала не отражается эффект взаимодействия между факторами в их влиянии на урожайность и другие показатели. Остается вне учета структура ресурсов, в связи с чем хозяйства, отличающиеся по степени сбалансированности ресурсов, оказываются перед большей или меньшей напряженностью в реализации произведенной продукции. При исчислении потенциала обычно не учитывается производственное направление предприятий. Не считается с влиянием производственного направления предприятия, структуры посевов, соотношения между отраслями на величину потенциала нельзя. Каждой отрасли присущ свой отклик на одну и ту же массу ресурсов. При разном сочетании отраслей может быть большее или меньшее совпадение сроков проведения различных полевых работ, больший или меньший их суммарный объем. Каждый вид работ, при одинаковой массе ресурсов должен выполняться за более или менее продолжительный отрезок времени, приводя к различиям и в урожайности каждой культуры, и в общем, конечном результате. Поскольку на величину потенциала оказывают влияние объем и структура производства, потенциал, взятый в основу расчетов, должен измениться. Для измерения потенциала предприятия и для решения задач, исход которых зависит от потенциала, необходимо применять экономико-математическое моделирование. Применение экономико-математического моделирования дает возможность численно выразить комплексную оценку ресурсов через максимальный объем валовой или товарной продукции, использовать результаты для распределения капитальных вложений между сельскохозяйственными объектами; величина потенциала тесно связана с комплексной оценкой ресурсов. Величину производственного потенциала рекомендуется определять только при комплексном охвате всех видов ресурсов с учетом различной степени влияния каждого из них на производство продукции [3].

В итоге можно сказать, что единой апробированной методики расчета производственного потенциала пока не существует. Для определения его уровня используются различные частные способы. Потенциал сельскохозяйственных предприятий обычно выражают в относительных или абсолютных величинах. В последнем случае его рассчитывают в единицах одного из производственных ресурсов. Оценка возможностей сельскохозяйственных предприятий по ресурсам по основным производственным показателям характеризует его производственный потенциал. Ресурсный же потенциал, в отличие от производственного, обобщенно оценивает ресурсы вне зависимости от результатов их использования. В целях всесторонней оценки эффективности использования производственного потенциала необходимо учитывать не только валовую продукцию, но и товарную продукцию, валовой доход, прибыль и ряд других экономических показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашабоков Т.М., Темиржанов А.Т., Теуважуков Б.Д. Разработка региональной модели оптимизации зонального размещения отрасли // Экономический вестник РГУ. Ростов-на-Дону: РГУ, 2006. № 3. С. 299–303.
2. Басаев И.Б. Методические подходы к сравнительной оценке уровня развития научно-технического потенциала. Нальчик: ЗАО «Насып», 2006. –142 с.
3. Львов Д. Региональная политика как фактор экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1. С. 20–25.
4. Мартынов В.Д. Фермерская кооперация в системе АПК скандинавских стран и Финляндии. М.: ВНИИТЭИ агропром, 1988. 56 с.
5. Мисаков В.С. Принципы и методы оценки эффективности процесса интеграции // Методы и способы формирования конкурентных преимуществ: Сб. науч. тр. М.: МАКБ, 2008. С.64-72
6. Перспектива развития научно-технического прогресса в АПК России. М.; РАСХН, ВНИИЭСХ, 2001. –78 с.
7. Юрков Е. Совершенствовать структуру интегрированных агропромышленных формирований. // Экономика сельского хозяйства России. 2001. № 3. С. 28.

МЕТОДИКА АДАПТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ

Зокаев Т.Н. Кабардино-балкарский государственный университет, преподаватель кафедры «Экология»,
e-mail: Kotynya77@ya.ru;

Шаталова О.И. Ставропольский государственный аграрный университет, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет», к.э.н., 355014, Ставрополь, Зоотехнический пер., 12

Методика адаптивного прогнозирования. Трендовые показатели, характеризующие результаты предпринимательской деятельности. Положительные основы прогнозирования. Основные направления прогнозирования в минераловодческом подкомплексе. Методика повышения эффективности предпринимательских структур в минераловодческом подкомплексе.

Ключевые слова: *адаптивное прогнозирование; предпринимательские структуры; эффективность; трендовые показатели*

Коды классификатора JEL: R 52, R 58

В условиях совершенствования рыночных отношений исследование сложившейся ситуации в сфере производства минеральной воды Ставропольского края помимо всестороннего сравнительного анализа (проведенного во второй главе работы) должно дополняться разработкой модели развития основных показателей функционирования отрасли и прогнозированием их возможных значений на будущее.

Прогноз (в переводе с греческого языка – предвидение, предсказание) – неотъемлемая составляющая всей человеческой деятельности, в том числе экономической. Это промежуточное звено между познанием объективной реальности и деятельностью людей по ее преобразованию. Один из основоположников позитивизма Огюст Конт (1798-1857) говорил: «Savoir pour prévoir; prévoir pour agir» (знать, чтобы предвидеть; предвидеть, чтобы действовать) [1].

Самые разные прогнозы (от прогноза погоды на завтра до прогноза результатов президентских выборов) составляют значительную часть информации, циркулирующей в обществе. Разработкой прогнозов рынка сбыта, финансовых потоков, курса валют и других важнейших показателей деятельности заняты десятки тысячи работников банков, фирм, государственных органов, частных компаний. Развитие и совершенствование методологического аппарата прогнозирования – одна из главных проблем науки и, может быть, труднейшая из них.

Таким образом, одним из условий достижения устойчивого развития исследуемой сферы предпринимательской деятельности является, по сути, не сами модели прогнозирования, а разработка на их основе комплекса своевременных и рациональных упреждающих действий. Ведь на практике отдельно взятое предприятие или другой объект прогнозирования могут принять соответствующие меры к ускорению (или замедлению) движения в сравнении с прежним трендом, и прогноз по нему в этом случае не оправдывается. Роль предупреждающего прогноза не в том, чтобы он исполнился, наоборот, его роль заключается именно в том, чтобы менеджер фирмы, банка или правительство страны, региона приняли меры, не допускающие исполнения прогноза [3].

Тренд основных показателей, характеризующих результаты предпринимательской деятельности на отдельно взятом предприятии, не всегда может быть изменен. Для этого необходимо наличие соответствующих ресурсов: финансовых, трудовых, материальных, управленческих и др. Если на практике резерв перечисленных факторов производства достаточен, то прогноз по трендовой модели сохраняет только значение предупреждающего. Если же указанные условия изменения тренда отсутствуют, то прогноз по тренду осуществится на деле.

В основании прогнозирования лежит предположение о том, что на период упреждения в целом остаются неизменными закономерности, определяющие уровни временного ряда, выступающего в качестве базы прогнозирования. От этого зависит обоснованность прогноза и его точность. Во многих случаях прогнозирование на основе временных рядов основывается на идее экстраполяции. Под экстраполяцией понимают распространение закономерностей базового периода на будущее (или на прошлое – ретроспективная экстраполяция), т.е. представление о будущем формируется на основе информации о прошлом и настоящем, хотя это не исключает возможности учета предполагаемого состояния исследуемого явления, не объясняемого лишь ретроспективной информацией [4].

Использование современных вычислительных технологий позволяет относительно просто получать точечные и интервальные прогнозы. Однако следует помнить об адекватности используемых при этом математических моделей исследуемым объектам и процессам. Важно также не стремиться заглядывать слишком далеко. Длина периода упреждения определяется с учетом конкретных особенностей прогнозируемых процессов.

В том случае, если в качестве объекта прогнозирования выступает крупная система (например сельское хозяйство региона, страны) то изменить тренд в короткие сроки, как правило, невозможно: для этого

потребовались бы нереально большие средства. Невозможно за пять-шесть лет существенно изменить плодородие почв, чтобы резко увеличить урожайность. Таким образом, можно сделать вывод:

- для крупных систем и объектов, обладающих большой инерционностью развития, прогноз по тренду за предыдущее время, как правило, возможен и реален;
- второе условие возможности прогноза по тренду связано с надежностью его параметров. Если параметры ненадежны, ненадежен и прогноз;
- период прогнозирования, т.е. срок удаления прогнозируемого уровня во времени от конца базы расчета тренда, должен быть не более трети, в крайнем случае, половины длительности базы. Чем дальше удален прогнозный уровень от базы расчета тренда, тем больше ошибка прогноза.

В качестве положительных особенностей прогнозирования по тренду выделяют следующие [2]:

1. Коэффициент при номере периода в уравнении тренда (параметр b в линейном уравнении) – это комплексный коэффициент регрессии при всех реальных факторах, влияющих на уровень изменяющегося показателя, которые сами изменяются во времени. Ни в одну факторной регрессионной модели невозможно использовать все факторы, влияющие на изучаемый показатель. Во-первых, потому, что часть факторов вообще неизвестна. Во-вторых, часть факторов теоретически известна, но на практике по ним нет достаточно надежной или вообще никакой информации. В-третьих, если число известных факторов велико, то все их невозможно включить в уравнение регрессии по математическим ограничениям: мультиколлинеарность, гетероскедастичность, превышение числа факторов над численностью выборки и т.п. Таким образом, уравнение тренда имеет преимущество в охвате (хотя и в неявной форме) всех факторов изменения уровней прогнозируемого показателя;

2. Уравнение тренда есть модель динамики процесса, и на ее основании мы прогнозируем динамику, т.е. логическая основа тренда соответствует задаче. В то время как уравнение многофакторной регрессии – это модель вариации уровня показателя в статической совокупности. Эта модель объясняет не изменение результирующего показателя во времени, а его различия в совокупности однородных единиц в данный период;

3. Последнее, хотя и не очень существенное преимущество прогноза по тренду заключается в том, что для него не требуется большого объема исходной информации.

Наряду с этим у прогнозирования по тренду есть и свои недостатки. Неявность факторов динамики, скрытых за «номером периода», лишает исследователя возможности учесть ожидаемый или планируемый перелом, скачок в развитии того или иного фактора [3]. Также нет возможности проигрывать разные варианты прогноза при разных сочетаниях значений факторов, что обычно делается при прогнозе по регрессионной модели с управляемыми факторами. Несмотря на то, что тренд образуется как под влиянием природных факторов, так и деятельности человека, слитность этих факторов все равно оставляет впечатление, что человек устранил из процесса, так что психологически данный метод нередко отторгается именно по причине своего фаталистического имиджа. Особенно это чувствовалось в планово-командной экономике, когда считалось, что в будущем будет то и столько, сколько мы запланируем. Прогнозирование в этой системе управления было подавлено «прямым директивным планированием».

В условиях же современной экономики ясно, что прогнозирование – неотъемлемый элемент менеджмента, оно составляет этап и разработки стратегии развития, и плана деятельности предприятия, фирмы, правительства.

Выделяют следующие основные направления прогностической деятельности в зависимости от предмета и целей исследования:

- на среднесрочную и долгосрочную перспективу: экстраполяция на основе трендов, проверка изменения тенденции, экспертные методы;
- для краткосрочного и среднесрочного прогнозирования: адаптивное прогнозирование – позволяет более значимо учесть при получении прогнозов сложившуюся в последнее время на рынке конъюнктуру; прогнозирование с учетом сезонных закономерностей – отражает одну из характерных черт аграрной экономики;
- сопоставление, анализ и интерпретация различных прогнозов.

По нашему мнению, методика исследования повышения эффективности производства минеральной воды в региональных условиях должна базироваться в значительной степени на системном использовании в анализе, оценке и управлении непосредственно методов адаптивного прогнозирования и прогнозирования с учетом сезонных закономерностей. При этом выбор, как конкретных методик прогнозирования, так и периодов упреждения должен осуществляться с учетом особенностей исследуемых процессов, целей прогнозирования, информационной обеспеченности, ресурсных возможностей и т.д. Другим необходимым условием, из которых мы исходим, является то, что для достижения желаемых результатов в плане повышения эффективности функционирования предпринимательских структур по производству минеральной воды, прогнозирование является одним из наиболее значимых методов, предполагающий его регулярное, систематическое использование.

Как отмечается в [4], прогнозирование на основе тренда исходит из инерционности исследуемых процессов. Однако часто динамичность экономических процессов преобладает над инерционностью. Поэтому при прогнозировании ретроспективная информация не равнозначна и следует больше ориентироваться на данные, ближе «расположенные» к настоящему моменту времени. Это удастся сделать, придавая уровням исходного временного ряда некоторые веса – чем ближе уровень находится к периоду прогноза, тем

больше указанный вес. На таком подходе основывается метод экспоненциального сглаживания, сущность которого состоит в сглаживании исходного временного ряда посредством взвешенной скользящей средней, веса которой определяются на основе экспоненциального закона. Это означает необходимость использования адаптивных методов и моделей, позволяющих учитывать информационную неравноценность исходных данных. Такие модели как бы приспосабливаются к новой информации, отражающей изменения условий.

Экспоненциальное сглаживание – это очень популярный метод прогнозирования временных рядов. Исторически метод был независимо открыт двумя учеными Броуном и Холтом. Броун применил открытый им метод для прогнозирования спроса на запасные части (1959г.). Независимо друг от друга, Броун и Холт открыли экспоненциальное сглаживание для процессов с постоянным трендом, с линейным трендом и для рядов с сезонной составляющей [5].

В общем схема построения адаптивной модели имеет следующий вид:

- по нескольким первым уровням временного ряда находят оценки параметров модели;
- по построенной модели находят прогноз на один шаг вперед;
- вычисляют ошибку прогнозирования;
- корректируют модель с учетом найденной ошибки;
- по скорректированной модели рассчитывается прогноз еще на один шаг и т. д.

В качестве объектов прогнозирования нами взяты 36 действующих предприятий Ставропольского края по розливу минеральной воды. По каждому из них в качестве исходных, взяты данные о розливе минеральной воды за период 2001–2007гг. Далее в соответствии с предлагаемой методикой было произведено экспоненциальное сглаживание и прогнозирование розлива минеральной воды по модели Брауна в разрезе каждого из анализируемых предприятий в следующей последовательности:

1. По первым пяти уровням временного ряда на основании положений метода наименьших квадратов определяем линейную трендовую модель.
2. Определяем прогноз на один шаг вперед.
3. Расчетное значение показателя сравнивают с фактическим и находят ошибку прогнозирования.
4. Производится корректировка параметров модели.
5. По скорректированной модели определяем прогноз на следующий промежуток времени.
6. Для полученных значений осуществляется интервальный прогноз

Одним из существенных моментов при осуществлении адаптивного моделирования является идентификация оптимальной величины параметра сглаживания $\alpha = 1 - \beta$. Чем больше по величине значение этого задаваемого параметра модели, тем более значительным является вклад в формирование тренда последних уровней динамического ряда. И чем соответственно меньше его величина, тем в большей мере при формировании тренда учитывается влияние более ранней информации и не столь сильно последних уровней [2].

В связи с этим по каждому из анализируемых предприятий нами были построены адаптивные модели при разных значениях α : 0,1; 0,3; 0,5; 0,7 и 0,9. В качестве критерия отбора наилучшей модели при различных значениях параметра сглаживания использовался показатель средней ошибки аппроксимации.

Наилучшей признавалась та из моделей, где величина средней ошибки аппроксимации была наименьшей.

Полученные результаты прогнозирования говорят о том, что в целом по выделенным городам и районам Ставропольского края отмечается положительная тенденция к увеличению объемов производства минеральной воды в 2007 и 2008 годах. Так, в соответствии с полученными результатами по модели в целом по краю в 2008году ожидается увеличение производства минеральной воды более чем на 28 млн. литров (или на 8,5%), а в 2009 почти на 51 млн. литров по сравнению с 2006 годом. В соответствии с полученными интервала при 95% доверительной вероятности отклонения производства минеральной воды от прогнозных по модели могут составить в сторону пессимистического или оптимистического сценария развития в 2007 году 53 млн. литров, в 2008 году – 59 млн. литров. При общем производстве почти в 340 млн. литров в 2007 году такие отклонения для последующих прогнозов можно считать вполне вероятными и допустимыми, что вызвано высокой зависимостью данной сферы деятельности от изменчивости рыночной конъюнктуры, высокой конкуренции на рынке и сезонности производства [3].

Таким образом, предложенная реализованная методика адаптивного прогнозирования производства минеральной воды предпринимательскими структурами края может являться важным инструментом в деятельности как отдельно взятого предприятия данной сферы, так и отрасли в целом, в плане повышения экономической эффективности их функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев, В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. М.: Финансы и статистика, 2001. 228с.
2. Багриновский, К.А. Экономико-математические методы и модели (микроэкономика) / К.А.Багриновский. М.: Издательство Российского университета дружбы народов, 1999. 183 с.
3. Гладиллин, А.В. Эконометрика / А.В. Гладиллин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов. М.: КНОРУС, 2006. 232с.

4. Цымбаленко, Т.Т. Методы математической статистики в обработке экономической информации / Т.Т. Цымбаленко, А.Н. Байдаков, О.С. Цымбаленко, А.В. Гладилин. М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2007. 200с.
5. Weihrich, H. The TOWS Matrix - A Tool for Situational Analysis, In Long Range Planning / H.Weihrich. – Vol. 15, N. 2, April 1982, Pergamon Press Ltd, pp. 54–66.

ВОЛОВА М.А.

ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ

Волова М.А. Пятигорский государственный лингвистический университет, соискатель кафедры экономической теории, 357532, г.Пятигорск, Ставропольский край, пр. Калинина, 9

В статье обоснованы и раскрыты способы совершенствования стимулирующего воздействия согласования экономических интересов в системе управления рекреационной территорией в аспекте разрешения противоречий собственности, землепользования, финансовых отношений, инвестиционной деятельности, занятости. Даются рекомендации по разрешению данных противоречий.

Ключевые слова: стимулирование; государственное регулирование; рыночное саморегулирование; противоречие; стратегические инвесторы; природно-ресурсный потенциал; землепользование; ресурсная рента; занятость

Коды классификатора JEL: L 83, L 88

Необходимыми инструментами успешной реализации программы по стимулированию развития рекреационной территории является совершенствование организационной структуры управления социально-экономическим развитием. Изменения макроэкономической среды, формирование новой федеральной финансовой политики требует пересмотра не только бюджетно-финансовых основ функционирования территории, но и кардинального реформирования организационных структур управления рекреационным потенциалом.

Развитый механизм стимулирования, действующий на различных уровнях экономики как противоречивое единство государственного регулирования и рыночного саморегулирования, обеспечивает гармоничность и адаптивность всех звеньев и связей экономической системы рекреационной территории к изменениям в экономических отношениях, имеет интегративную роль для всех экономических субъектов данных территорий.

Необходимость подобного целенаправленного воздействия на жизнедеятельность курортно-рекреационных регионов определяется, по крайней мере, двумя обстоятельствами. Первое из них связано с ограниченностью возможностей саморазвития отраслей специализации этих территорий в условиях рецессии, охватившей в недавнем прошлом отечественную экономику. Второе заключается в том, что при отсутствии соответствующей стимулирующей политики хозяйственная структура рекреационной территории может оказаться существенно деформированной за счет неадекватно широкого развития отраслей хозяйства, не связанных с основной линией специализации региона и способных оказывать на последнюю негативное воздействие.

Структура хозяйства рекреационных территорий по степени развитости предприятий внекурортного профиля и доле занятых свидетельствует о том, что часть районов, именуемых «эколого-курортными регионами», в действительности являются производственно-рекреационными. В этой связи характерным примером могут служить сложившиеся (задолго до перехода к рыночным отношениям) диспропорции в хозяйственной структуре некоторых городов Кавказских Минеральных Вод. Об этом свидетельствует сопоставление данных о промышленной специализации городов и районов, входящих в субрегион КМВ в сопоставлении со средними по Ставропольскому краю.

Если в г. Железноводске этот коэффициент составил 0,2, в Ессентуках – 0,4, в Кисловодске – 0,5, то в Пятигорске коэффициент уровня промышленной специализации составляет 1,2, в городах Лермонтове 1,0, Георгиевске 1,3, Минеральных Водах (вместе с Минераловодским районом) – 0,9. [1, с. 33]. При таком подходе явно прослеживается деформация хозяйственного развития хозяйства значительной части городов Кавказских Минеральных Вод, в частности Пятигорска, где проблема приобрела как экологический, так и острый социально-экономический характер, поскольку население занято преимущественно в некурортной сфере.

Симптоматичным является тот факт, что удельный вес налогов, поступающих от предприятий санаторно-курортного комплекса в доходной части городского бюджета невелик. Это обстоятельство существенно снижает заинтересованность муниципальных властей в развитии профильной специализации региона, способствует консервации деструктивной структуры хозяйства.

Попытки устранения сложившихся диспропорций неоднократно предпринимались в дорыночный период, когда правительственными решениями предусматривалась передислокация ряда предприятий за

пределы курортного района. Однако величина необходимых для этого инвестиций и ограниченность финансовых ресурсов приводили к тому, что принимаемые решения не реализовывались.

В настоящее время, в связи со спадом производства, особенно ощутимо сказавшемся на предприятиях машиностроения, металлообработки и других непрофильных для рекреационной зоны предприятий, сопровождавшемся относительной активностью развития пищевых и некоторых других предприятий градообеспечивающих отраслей, а также сферы обслуживания, ситуация несколько изменилась. Это дает основания для постановки вопроса о такой реструктуризации хозяйства рекреационных территорий, которая придавала бы экономике рекреационно-производственную направленность.

Прогнозируя производственную составляющую развития рекреационных территорий, следует иметь в виду некоторые направления ее регулирования и стимулирования. С помощью экономических методов, включая стимулирование, необходимо добиться перепрофилирования ряда предприятий, особенно тех, которые не могут быть отнесены ни к градообразующим, ни к градообеспечивающим. Также важно контролировать и регулировать вновь возникающие производства с использованием как административных, так и экономических методов.

Важную интегрирующую роль стимулирование играет и при обеспечении экологической безопасности рекреационных территорий, чему во многом препятствует наличие довольно развитой промышленности в каждом из городов-курортов. Сохранение природно-ресурсного потенциала является основной целью обеспечения экологической безопасности рекреационных территорий, учитывая их функциональную направленность в оказании услуг лечебного и рекреационного характера. Данный потенциал является не только естественным базисом экономики региона, но также основным фактором его развития и решения задач, связанных с его основной функцией. В этой связи важно рассматривать экологическую безопасность не только как сферу, но и как фактор согласования интересов, ибо интересы, связанные с экологической ориентацией, в этом случае совпадают с интересами экономическими и не противоречат им.

Ключевыми элементами механизма экономического стимулирования экологической безопасности в рекреационном регионе являются платежи за природные ресурсы и загрязнение окружающей среды. Указанные ресурсные платежи, имея дифференцированный налоговый статус и распределяясь в определенных пропорциях между бюджетными уровнями, позволяют реализовывать и согласовывать интересы центра, регионов и муниципалитетов, касающиеся финансирования мероприятий по охране и воспроизводству природных ресурсов.

Особое внимание в данном направлении стоит уделить мероприятиям по оценке и сохранению минеральных источников. В условиях развития рыночных отношений, сопровождающихся коммерциализацией гидроминерального недропользования, использование природного потенциала не выражает интересы курортной территории, касающиеся развития ее профильной рекреационной специализации и обеспечения экологической безопасности. Кроме того, в связи с передачей большинства месторождений в пользование и разработку различным акционерным обществам (лечебная грязь и минеральная вода приобретаются санаториями через посредников на основании договоров об их поставке), необоснованно резко возросла стоимость природных лечебных ресурсов, отпускаемых для нужд санаторно-курортных учреждений.

Исходя из подобных фактов использования рекреационных ресурсов, можно сделать вывод о том, что ренту от их использования получает не государство, не общество в целом, а отдельные частные лица, слабо заботящиеся о рациональном природопользовании. Особенно актуален вопрос формирования научнообоснованной ресурсной ренты для рекреационных систем, где природные ресурсы являются фактором производства. Прежде всего, речь идет о плате за право пользования природными ресурсами и налогах на экологически неблагоприятную деятельность, приводящую к загрязнению окружающей среды. Полагаем, что при сохранении общей суммы налогов (или соблюдении принципа фискальной нейтральности) целесообразно изменить пропорции в сторону увеличения удельного веса налогов, связанных с природопользованием.

В качестве стимулирующей меры может быть использовано освобождение от уплаты некоторых местных налогов предприятий, проводящих политику снижения вредных выбросов, использования в производстве экологически чистых технологий. Высвобождающиеся при этом финансовые ресурсы должны направляться предприятием на развитие, усовершенствование и внедрение производственных технологий, соответствующих экологическим требованиям рекреационного региона. Методы стимулирования должны распространяться на все субъекты хозяйствования, находящиеся на территории курортного региона независимо от формы собственности или подчиненности.

Федеральная политика в отношении рекреационных территорий, исходя из общенациональной значимости их функций и масштабности проблем, стоящих перед этими территориями, наиболее эффективным образом может быть реализована в форме экономического программирования развития этих регионов с учетом их специфики. При этом предусмотренные подобными программами мероприятия могут осуществляться с использованием как экономических (налоговые льготы, инвестиционные гарантии), так и административных (например, установление предельных коэффициентов производственной нагрузки на рекреационные ресурсы) методов.[2, с. 116]

Некоторые мероприятия в данном ключе были предложены, например, в документе «Стратегия социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации Кавказских Минеральных Вод до 2020 года»[4], но в нем, к сожалению, не предусмотрены ни перепрофилирование предприятий, ни создание единого для городов КМВ промышленного ядра, что необходимо для сохранения экологической безопасности региона, поэтому эта программа нуждается в совершенствовании.

Стимулирование в рекреационных территориях со специфической ориентацией направлено на более широкий круг объектов и охватывает собой не только структурную перестройку экономики. Одним из важных требований к стимулирующей политике в рамках городов-курортов является ее комплексный характер, заключающийся в реализации, наряду с сугубо экономическими, социальных проблем региона. Так, развитие сферы рекреации, относящейся к числу наиболее трудоемких отраслей экономики, способно в значительной степени расширить занятость населения и скорректировать ее структуру. Помимо занятости в структурах, предлагающих собственно рекреационные услуги, весьма значительную часть трудоспособного населения региона способна поглотить инфраструктура курорта и туризма (предприятия питания, транспортного обслуживания, размещения и т.д.) Однако хозяйство региона, естественная предназначенность которого связана с отдыхом и лечением, стало настолько деформированным, о чем уже говорилось ранее, что курортно-рекреационная функция района оказалась «стертой».

Учитывая сложившуюся ситуацию, необходимо дальнейшее регулирования хозяйственной структуры рекреационных территорий, исходя из необходимости приоритетного развития рекреационной сферы и отраслей обслуживания. В сфере промышленности требуется совершенствование отраслевой и территориальной структуры, чтобы достичь ее рационализации в хозяйственном комплексе региона. Для курортных городов, особенно федерального значения, призванных удовлетворять потребности населения всей страны в лечении и отдыхе, нежелательно развитие промышленности в масштабах, превышающих потребности самих курортных районов, т.к. это приводит к отвлечению трудовых ресурсов для выполнения несвойственных курортам функций, снижает возможность развития рекреационной отрасли.

В этой связи важнейшим фактором формирования ресурсов труда рекреационной территории должна стать оптимизация профессионально-квалификационной структуры занятости населения, определяемой, в свою очередь, структурой хозяйства и необходимостью ее трансформации. Следует заметить, что сложившаяся хозяйственная структура не является оптимальной для федеральных курортов, поглощая их ресурсы (в том числе, трудовые) и нанося ущерб экологии.

В курортных городах острой социально-экономической проблемой остается задача сбалансированного развития трудовых ресурсов, обеспечения занятости населения. Кризисная ситуация 90-х гг. вызвала рост безработицы. С учетом уменьшения численности отдыхающих в санаторно-курортных учреждениях, снижения объемов промышленного производства, не трудно представить масштабы безработицы на курортах. [3, с. 26]

Необходимость учета специфики формирования рынка труда при определении направлений стимулирования занятости и оптимизации структуры хозяйства рекреационного региона заключается в следующем: в необходимости функциональной ориентированности процессов движения ресурсов труда; в возможности регулирования этого движения с помощью государственных, региональных, муниципальных мер, так как функциональная ориентированность региона ограничивает возможность прироста трудоспособного населения; в осуществлении мер по оптимизации половозрастной структуры населения с использованием экономических методов регулирования миграции и организации профессионального образования с учетом потребности городов-курортов.

Особое внимание государство должно уделять мерам по использованию производственно-рекреационного потенциала территории. В поиске путей решения проблемы экономического роста после общего спада производства и при отсутствии достаточных средств для создания новых рабочих мест, государственные и муниципальные органы управления особое внимание должны уделять использованию имеющегося рекреационно-производственного потенциала региона, что предполагает передачу (или продажу) неиспользуемых объектов и мощностей, перераспределение неустановленного оборудования для создания новых рабочих мест на вновь оборудуемых предприятиях и др.

Программы региональной политики в качестве неотъемлемых элементов должны предусматривать дифференцированный подход к стимулированию региональных социально-экономических систем по социально-экономическим показателям, таким, как интенсивность и профиль развития, уровень занятости и масштабы безработицы. Механизм стимулирования занятости может включать следующие регуляторы: субсидии и льготные кредиты как на капитальное, так и на жилищное строительство, налоговые льготы, субсидирование работодателей, способствующих увеличению занятости, развертывание системы непрерывной системы подготовки и переподготовки работников, многоаспектная поддержка малого и среднего бизнеса и др. Кроме того, необходимо использовать и меры противоположного плана, такие, как система штрафов, лицензий и сертификатов, направленные на сдерживание развития производства, противоречащего рекреационному профилю субрегиона.

Разработка политики стимулирования движения ресурса труда и занятости в регионе должна осуществляться на основании оценки социально-экономической ситуации, сложившейся на данной территории. В этом отношении природно-климатические условия, экономико-географическое положение региона являются факторами, которые во многом определяют направление его социально-экономического развития, формирование той или иной структуры и направлений регулирования стимулирования.

Важной задачей является создание режима наибольшего благоприятствования для российских и зарубежных инвесторов, осуществляющих прямые инвестиции на территорию. Для этого необходимо создание условий, формирующих образ рекреационной территории как региона, открытого для выгодного вложения капитала. Инвестиционная привлекательность региона предполагает наличие современной банковской системы, страховых компаний, инвестиционных фондов, рейтинговых агентств, развитого рынка ценных

бумаг и других институтов. Необходимо стимулировать субъекты хозяйственной деятельности к использованию возможностей банковской системы при решении задач развития бизнеса, а также стимулировать банковское сообщество к упрощению процедур финансового обслуживания субъектов экономики. Требуется также развитие рынка страховых услуг для всех субъектов хозяйственной деятельности, финансовых институтов, органов исполнительной и законодательной власти.

В результате реализации поставленных задач произойдет рост объема инвестиций от стратегических инвесторов; увеличится объем привлеченных средств населения на банковские депозиты и объем инвестиций банками в экономику рекреационных регионов, увеличится количество субъектов данных регионов в международных рейтингах инвестиционной привлекательности; повысится доля респондентов, считающих низким уровень инвестиционного риска.

Таким образом, основными приоритетными направлениями стимулирования развития рекреационных территорий в перспективе являются: организация и развитие курортов в направлении, обеспечивающих диверсификацию и повышение качества услуг по профилактике, оздоровлению и лечению; увеличение коечной емкости курортов, инфраструктурное обустройство и освоение новых курортных участков; сохранение и грамотное использование на новых курортах богатого опыта курортного лечения; сохранение природно-ресурсного потенциала территории; внедрение и развитие популярных SPA технологий, использование мирового опыта организации SPA курортов; увеличение числа туристов; повышение качества работы всех социально-бытовой и культурной сферы; организация системы подготовки кадров для санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплексов, расширение культурно-досуговой сферы, строительство новых объектов туристической инфраструктуры; организация системы подготовки кадров для санаторно-курортного и туристского комплексов, разработка политики стимулирования ресурса труда и занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гершкович Б.Я., Слепаков С.С. Экономическое и правовое положение курортного субрегиона: состояние и перспективы // Вестник ПГЛУ, Пятигорск: 2006.
2. Даниелян А.В. Специфика стимулирования в рекреационном регионе // Вторая межвузовская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы социально-экономического и духовного развития регионов Российской Федерации. Тезисы докладов. Пятигорск, 2000. С. 116.
3. Кузнецова С.Г. Ресурс труда на рынке рекреационных территорий. Автореферат на соискание ученой степени кан.эк.наук. Пятигорск: ПГЛУ, 2003.
4. Стратегия социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод. Санкт-Петербург 2006.

ГУКЕЖЕВА Л.З., КУАНТОВ А.С.

РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНЫХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В АПК: ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ

Гукеева Л.З. Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Статистика», 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Тарчокова 1А;

Куантов А.С. Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, аспирант, 360000, КБР, г.Нальчик, ул. Тарчокова 1А

В статье рассмотрены кооперативные и интеграционные связи в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности. Предложены различные модели взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: *формы и схемы связей в АПК*

Коды классификатора JEL: Q 12, Q 16

За годы реформ ситуация в отраслях перерабатывающего комплекса характеризуется не только спадом производства всех основных продуктов питания, сокращением ассортимента вырабатываемой продукции, но и тяжелым финансовым состоянием большинства предприятий, старением производственных фондов на фоне сокращающихся инвестиций.

Усилилась тенденция к разрыву и дезинтеграции хозяйственных связей в сложившейся системе взаимоотношений «сельхозпроизводитель - переработчик - реализация». Резко сократились поставки продукции непосредственно сельхозпроизводителями, в частности, крупными хозяйствами. В условиях нарастающего дефицита сырья, особенно животноводческого, перерабатывающие предприятия вынуждены приобретать скот и молоко у населения, фермеров и частных посредников. В результате растут транзакционные и транспортные издержки перерабатывающих предприятий.

На сегодня явно проглядывается стремление самих предприятий к поиску новых форм интеграции, попытки непосредственно через инициативу снизу сформировать различные кооперативные формы сотрудничества и партнерства, заново выстроить цепочку движения агропродукции от сельхозпроизводителя к розничной торговле. Такая ситуация особенно характерна для мясомолочной отрасли [1].

В настоящее время сфера заготовок и переработки потребительской кооперации, развиваясь практически в каждом сельском районе, выступает одним из основных связующих звеньев между сельскохозяйственным производителем, потребителем и, в некоторой степени, определяет экономическое положение страны, особенно уровень жизни сельского населения.

Кооперация длительное время выступала одним из основных заготовителей сельскохозяйственных продуктов и сырья в стране. Исторический опыт и практика свидетельствуют о высочайшей жизнеспособности потребительской кооперации в аграрной сфере экономики. Причем во многом успех ее деятельности объясняется тем, что она является не только заготовителем этой продукции, но и потребителем ее.

В определенной степени потребительская кооперация является замкнутой структурой. Закупка продукции осуществляется, в основном, для обеспечения необходимыми товарами предприятий розничной торговли и общественного питания, снабжения сырьем своих перерабатывающих предприятий. Произведенная продукция промышленных предприятий является основным источником товарных ресурсов кооперативной торговли.

Неудивительно, что наилучших результатов достигают кооперативные организации, сохранившие заготовки и переработку сельскохозяйственной продукции. Организации у которых выше доля заготовительного оборота и объема реализации собственной продукции промышленных предприятий в валовом обороте, имеют большую долю в товарообороте региона и более высокую рентабельность.

Рынок сельскохозяйственной продукции ориентирован на удовлетворение потребностей населения. Игнорирование запросов людей приводит к тому, что произведенная продукция не находит рынка сбыта, не получает признания у покупателя. Поэтому расширение ассортимента, улучшение качества товаров и их конкурентоспособность - главные задачи потребительской кооперации в условиях рынка.

Реальная конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции в заготовительно-перерабатывающем комплексе обеспечивается, главным образом, за счет перевода его экономики на интенсивный путь развития. Такая точка зрения подкрепляется вводом в эксплуатацию новых, более производительных машин и оборудования, совершенствованием технологий производства, увеличением поставок оборудования и материалов, материальных ресурсов, закупкой современного технического оборудования за рубежом. Решение этих вопросов способствует вводу в эксплуатацию новых мощностей, обеспечивающих сохранность сельскохозяйственной продукции и глубокую ее переработку.

Особого внимания заслуживают вопросы обеспечения комплексной переработки сельскохозяйственного сырья, обновления и расширения ассортимента продукции, выпуска улучшенных и новых ее видов, направленных на повышение конкурентоспособности.

Немаловажную роль в развитии заготовительно-перерабатывающего комплекса должно сыграть также внедрение новых видов и технологий упаковки и расфасовки товаров. Это направление развития должно стать стратегическим, так как обеспечивает рекламу кооперативной продукции без дополнительных затрат, формирует торговую марку и имидж предприятия, увеличивает сроки полноценного хранения продукции, упрощает отношения с контролирующими органами.

За последние годы в Кабардино-Балкарской республике проводится определенная работа по приватизации предприятий и организаций сферы сервисного обслуживания сельскохозяйственного производства путем создания, в основном, акционерных обществ закрытого типа. Акционерный сектор представляют предприятия перерабатывающей, заготовительной, агросервисной, обслуживающей сферы, которые приватизированы по второму варианту. Всего акционерных обществ в республике насчитывается в настоящее время более 40. Опыт показывает, что практически все созданные и создающиеся новые формы хозяйствования в АПК имеют специфическую организационную структуру и характеризуются многообразием организационно-правовых форм и механизмов как внутрихозяйственных, так и межхозяйственных [2].

Фактически акционирование консервных заводов, хлебоприемных пунктов (элеваторов), молокозаводов, мясокомбинатов, заготовительных организаций, сельхозтехники, агрохимслужбы и других обслуживающих сфер не привнесло каких-либо позитивных сдвигов во взаимоотношения с сельхозтоваропроизводителем. Более того, сложилась такая ситуация при которой хозяйства, в силу возможностей, стараются не прибегать к услугам сферы переработки и агросервиса. Отношения между ними, как и прежде, остались противоречивыми и, на наш взгляд, на данном этапе вряд ли будут меняться в лучшую сторону. Сама по себе ситуация в перерабатывающих отраслях даже при положительных сдвигах в деле поставки сырья из-за как морально, так и физически устаревшей техники и технологии производства, производства не конкурентоспособной продукции, экономически несостоятельна.

Сложившаяся система во многом «отсекает» производителя от торговли в силу отсутствия у него возможностей самостоятельно перерабатывать продукцию, а усиление монополии акционерных обществ, перерабатывающих отраслей, агросервисного обслуживания вынуждает реализовать продукцию кому попало. Главным фактором здесь является наличный расчет.

В этих условиях назрела необходимость создания самими производителями собственных закупочно-сбытовых кооперативов, могущих выступать в качестве альтернативы существующей системы. Такая форма

позволит товаропроизводителю перехватить инициативу в политике ценообразования и маркетинговых исследований [3].

В настоящее время существует достаточно большое количество предложений моделей по интеграции «производство – агросервис – переработка – торговля» (кооперация, акционирование, торгово-производственные объединения, агрофирмы, создание совместных предприятий и др.). Естественно, что каждая модель имеет право на жизнь, однако главным недостатком всех предложений является именно жизнеспособность этих моделей. По нашему убеждению, попытка «тащить» сельхозтоваропроизводителей любой формы хозяйствования и собственности через перерабатывающие отрасли и торговлю обречена. Здесь не может и не должен он быть одновременно в «трех лицах». На данном этапе, нам представляется возможным следующие варианты кооперации. Первый – это создание на районном, а возможно и на межотраслевом уровне, союза производителей определенной продукции. В зависимости от объема производства союзы могут быть узкоспециализированными или отраслевыми. Членство – добровольное, объединение юридических и физических сельхозтоваропроизводителей любой формы собственности. Союз работает на договорных условиях с перерабатывающей и сервисной службами. Реализация осуществляется через систему оптовых рынков. Союз – добровольное объединение коммерческих организаций юридических и физических лиц на основе договора в целях координации их предпринимательской деятельности, предоставления и защиты имущественных интересов членов, регулирования спроса и предложения, ценообразования и реализации продукции. Члены союза сохраняют свою юридическую самостоятельность причем, в зависимости от ассортимента производимой продукции, они могут быть одновременно членами одного, двух и более союзов.

Управление союзом осуществляет общее собрание. Союз нанимает менеджеров, которые занимаются маркетингом и осуществляют сбыт продукции. Тариф на услуги менеджеров по сбыту продукции уточняется ежегодно, исходя из объемов, качества и реализационной цены, оперативности сделок.

Второй вариант – создание агрофирм, работающих по принципу замкнутого производственного цикла, то есть объединяющих производство, переработку и сбыт продукции. Следует иметь в виду, что рыночные отношения, основанные не на дефиците продукции, а в основном на ее качестве, эффективнее создавать по принципу технологической завершенности производства и реализации продукции. Это становится возможным лишь при производстве достаточного объема продукции, обеспечивающего круглогодичное, эффективное использование производственных мощностей, выработку конкурентоспособной продукции.

Третий вариант – межхозяйственная кооперация в виде ассоциаций, объединений, кооперативных систем по всему спектру технологического процесса на всех уровнях производства, переработки, реализации продукции.

Четвертый – кооперативы по сервисному обслуживанию сельхозтоваропроизводителей, обеспечивающие оперативное, отвечающее необходимым стандартам, выполнение работ, связанных с использованием активной части основных средств.

В настоящее время возможности удовлетворения покупательского спроса населения потребительской кооперацией используются недостаточно. Отдельные отрасли заготовительно-перерабатывающего комплекса отстают в своем развитии от темпов роста потребностей населения. И вместе с тем, налаживается снабжение торговых предприятий фруктами, молоком, яйцами, другими видами сельскохозяйственных продуктов. Составной частью проводимых мероприятий становится развитие широкой сети пекарен малой мощности в комплексе с магазинами. Особое внимание уделяется удовлетворению потребностей населения в хлебобулочных изделиях национального ассортимента, булочной, бараночной и мучнисто-кондитерской продукции.

Ассортимент выпускаемой продукции имеет важное значение для повышения эффективности производства. В США, например, свыше 50% картофеля, предназначенного для пищевых целей, перерабатывается в различную продукцию и только 31% потребляется в свежем виде. Ежедневно на американском рынке представлено более 60 наименований продуктов из переработанного картофеля и 10-12 новых находятся в стадии освоения. В нашей стране выпускается около 20 наименований [6].

Организация заготовок в современных условиях должна опираться на прогрессивную, индустриальную технологию их ведения. Технология закупок представляет собой совокупность технических и технологических процессов по доведению сельскохозяйственной продукции от производителя до потребителя, осуществляемых в сфере заготовок. Технологическая цепь подготовки и движения продукции от производства до потребителя включает следующие основные процессы: уборку продукции, ее товарную обработку, сортировку, упаковку, затаривание, погрузку, транспортирование, разгрузку, хранение и др. Эта технологическая цепь выходит за рамки сферы заготовок.

Заготовители включаются в технологическую цепь движения продукции от производства до потребителя не с начальных ее стадий, а с момента поступления продукции к ним. Начальные стадии, от которых зависит вся рациональная технология заготовок находятся, по существу, вне поля деятельности заготовителей, а хозяйства, в силу объективных и субъективных причин недостаточно ориентируются на технологические процессы, выходящие за пределы сдачи ими продукции заготовителю. Отсюда нередко низкое качество товарной обработки, сортировки, упаковки и других процессов, выполняемых в хозяйствах.

Чтобы совершенствовать технологию и организацию заготовок, и тем самым улучшить качество сельскохозяйственной продукции, необходимо управление всей технологической цепью сосредоточить в одних руках. Целесообразно, чтобы эти процессы выполнялись или самими заготовительными организациями, или под их руководством, что позволит сориентировать все технологические процессы на требования конечного потребителя и достичь их реализации [4].

Наиболее важным и сложным моментом в этом процессе является приемка продукции по качеству. Проблема повышения качества сельскохозяйственной продукции – комплексная и очень сложная, в ее решении должны участвовать многие отрасли агропромышленного комплекса, в том числе и заготовки. В основу комплексной системы управления качеством продукции, внедряемой в заготовках, входят следующие элементы: обеспечение хозяйств и предприятий, организаций и объединений сельского хозяйства необходимыми стандартами, нормативами и другими документами; анализ качества продукции и проводимых мероприятий; планирование качества; материально-техническое обеспечение качества; внедрение передовой технологии заготовок и сбыта продукции; организация службы сбыта и качества продукции; подготовка квалифицированных кадров и контроль за соблюдением качества и сроков проведения всех работ по обеспечению высокого качества продукции; моральное и материальное стимулирование работников за обеспечение сохранности продукции, а также повышение ее качества за счет доработки и подсортировки и т.д.

При методе организации заготовок, по которому хозяйства сами доставляют продукцию заготовительным, торговым и перерабатывающим предприятиям, заготовители, как правило, не оказывают достаточной помощи хозяйствам в оценке качества закупаемой продукции и в подготовке ее к переработке и реализации. Размещение кооперативных лабораторий по контролю качества закупаемой продукции сложилось в условиях старого метода – они сосредоточены, в основном, на заготовительных пунктах и складах, что является далеко не оптимальным условием контроля [2].

Все это вызывает необходимость перестройки организации работы по определению качества и самой организации контроля за качеством сельскохозяйственной продукции. В этом плане центр тяжести в работе заготовителей следует перенести на приемные пункты, расположенные в хозяйствах. В период заготовок на этих пунктах должны работать товароведы и кладовщики – приемщики заготовительных организаций. Обеспечение правильной товарной обработки, сортировки и оценки качества продукции непосредственно в хозяйствах является одним из важнейших условий повышения качества продукции.

При развитии потребительского рынка, формирующегося на основе многообразия форм собственности, оптовой торговли средствами производства, эффективных горизонтальных связей, производственно-сбытовая деятельность предприятий и организаций в агропромышленном комплексе, согласно маркетинговой концепции, должна полностью ориентироваться на конкретных потребителей.

Концепция маркетинга предполагает ориентацию предприятий на потребителя и определения на этой основе того, какая продукция, когда, где и в каком количестве необходима. С учетом данной концепции строится весь процесс планирования производства, распределения и сбыта продукции, реализация услуг.

Современный маркетинг расширил свою деятельность от торгово-сбытовых операций до решения таких сложных проблем, как формирование эстетического вкуса покупателей; анализ и прогнозирование тенденций развития научно-технического прогресса общества, а, следовательно, и научное предвидение изменения его потребностей; организация производства; борьба за улучшение экологии окружающей среды; противодействие «черному рынку» и многие другие.

Агропромышленный маркетинг как самостоятельное направление теории современного маркетинга предполагает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в области производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции с целью извлечения максимальной прибыли [1].

В связи с этим, целью маркетинга является получение наивысшей прибыли на основе всестороннего изучения, анализа и прогноза изменения конъюнктуры рынка, наиболее полное удовлетворение платежеспособных потребностей населения путем организации производственных процессов и обеспечения соответствующих потребительских свойств производимых товаров.

Таким образом, эффективное управление сельскохозяйственным производством в условиях неустойчивой конъюнктуры аграрного рынка предполагает организацию специализированной маркетинговой службы на сельскохозяйственных предприятиях [5].

Исходя из вышеизложенного, для нормального функционирования регионального продовольственного рынка необходимо решить следующие задачи:

- формирование единой информационной системы анализа и прогнозирования развития регионального рынка;
- создание условий для развития регионального продовольственного рынка и повышения эффективности его функционирования;
- разработка единой экономической и технической политики развития регионального продовольственного рынка;
- координация работы всех элементов рыночной инфраструктуры с целью решения задач по продовольственной безопасности республики;
- создание благоприятного экономического и инвестиционного климата в регионе для привлечения новых инвестиций из других регионов и государств;
- введение гибких закупочных цен на сырье, поставляемых сельскохозяйственными товаропроизводителями предприятиям перерабатывающей промышленности, занимающим доминирующее положение на местном рынке;
- оказание поддержки на государственном уровне сельскохозяйственным товаропроизводителям в строительстве цехов и минизаводов по первичной переработке сельскохозяйственной продукции;

- принятие мер по вовлечению в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства в том числе через механизм инвестиционных торгов.

В ближайшей перспективе требуется создание условий для формирования перерабатывающих фирм. Один из путей решения данной задачи – активизировать процесс формирования вертикально-интегрированных структур, охватывающих технологическую цепочку от производства сельскохозяйственного сырья до выпуска и реализации конечной продукции на кооперативной основе. Это возможно в условиях существенного повышения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках национальной программы, обеспечения притока инвестиций, создания надежного механизма налоговых и кредитных льгот и государственных гарантий в сфере агропромышленного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко А. Возможности пищевой и перерабатывающей промышленности // Экономист, 1999, № 4.
2. Егерева О. Формирование условий эффективного функционирования АПК России, М, АгриПресс, 2000, 164 с.
3. Лушникова И. Развитие интеграционных процессов в АПК региона // АПК: экономика, управление, 2006, № 9.
4. Мисаков А.В., Мисакова З.В. Совершенствование механизма управления корпоративными структурами // Экономический вестник РГУ. Ростов-на-Дону: РГУ, 2006. №4. С. 80–84.
5. Ушаев И. Основные направления аграрной политики Российской Федерации // АПК: экономика и управление, 2005, № 5.
6. Чеплянский А. Аграрная политика США // АПК: экономика, управление, 2005. №5.

ПОДОЛЯН Э.В.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В РЕГИОНЕ

Подольян Э.В., Кисловодский институт экономики и права, аспирантка, 357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, д. 42

Рассмотрены состояние, влияющие факторы и проблемы развития агропродовольственного сектора экономики страны. Предложены условия достижения высокоэффективного производства в АПК, формирования регионального продовольственного рынка и развитой системы государственного регулирования в области ценообразования, а также методические подходы к формированию кластерной политики и организации кластера АПК в регионе.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственный рынок, эластичность спроса и предложения, перекрестная эластичность, цена, агропромышленный комплекс региона, кластер.

Коды классификатора JEL: Q 12, Q 18, R 58.

В продовольственном секторе России в переходный период отмечается два разнонаправленных явления; с одной стороны, с начала 90-х гг. усилился спад производства, как в целом в продовольственном комплексе страны, так и в отдельных его отраслях и подотраслях. В то же время в этом комплексе страны появляются новые рыночные структуры, как дополнение к традиционным, формируются новые каналы движения продукции, новые продуктовые цепочки. Эти новые структуры и новые связи, возникающие в отдельных продуктовых сегментах, являются наиболее важным свидетельством перехода всего продовольственного комплекса от централизованно плановой системы к рыночной экономике.

Расчеты рыночной маржи в агропродовольственной цепи показали, что Россия ушла от советской завышенной доли сельского хозяйства в конечной цене продовольствия и приблизилась к мировым уровням. В то же время, в первые годы реформ, произошло чрезмерное увеличение маржи относительно закупочных цен в сельском хозяйстве в силу экстремистских реакций в переходной экономике. В движении структуры конечной цены продовольствия также прослеживается сильное влияние региональной политики: попытки сдержать пропорции в пользу того или иного уровня продовольственной цепи приводят, как правило, к дальнейшему резкому и потому более болезненному изменению этих пропорций в сторону равновесия.

Продовольственная цепочка осуществляет ряд функций по доставке продукта от поля до конечного потребителя: заготовка, сортировка, транспортировка, хранение, переработка, финансирование, распределение и т.п. Все эти функции имеют две основные характеристики: добавляют стоимость к продукту и требуют определенных ресурсов для своего осуществления, или порождают издержки. Разница между конечной ценой и ценой сельскохозяйственного продукта, называемая рыночной маржой, с развитием экономики увеличивается за счет развития сферы маркетинговых услуг и роста их стоимости. Резюмируя

изложенное, можно сказать, что на формирование конкретного вида продовольственной цепи оказывает влияние несколько факторов, важнейшими из которых являются следующие:

- отложенная макроэкономическая стабилизация, неплатежи, отсутствие адекватной кредитной системы (распространение взаимозачетов, бартера, натуральных выплат работникам, товарного кредита, стремление к наличным расчетам и соответствующим схемам маркетинга);
- государственное регулирование на федеральном и особенно на региональном уровне (привязка поставок определенным покупателям, разновыгодность различных каналов сбыта, опять же распространение взаимозачетов, товарного кредита, бартера);
- соотношение крупных и мелких производителей в аграрном секторе (преобладание коротких продуктовых цепочек и наличного оборота для мелкого сельхозпроизводителя);
- конкретный вид продукта (продуктовые цепочки существенно различаются по разным видам продуктов).

Расчеты рыночной маржи в агропродовольственной цепи показали, что Россия ушла от советской завышенной доли сельского хозяйства в конечной цене продовольствия и приблизилась к мировым уровням. В то же время, в первые годы реформ, произошло чрезмерное увеличение маржи относительно закупочных цен в сельском хозяйстве в силу экстремистских реакций в переходной экономике. В последствие доля сельхозпроизводителей в конечной цене несколько повысилась вновь. В движении структуры конечной цены продовольствия также прослеживается сильное влияние региональной политики: попытки сдерживать пропорции в пользу того или иного уровня продовольственной цепи приводят, как правило, к дальнейшему резкому и потому более болезненному изменению этих пропорций в сторону равновесия.

Итак, можно еще раз подтвердить давно сложившийся вывод о необходимых мерах государственной политики, как в агропродовольственном секторе, в частности, так и в целом в АПК.

Государственное регулирование в АПК должно осуществляться преимущественно экономическими методами и включать: защиту отечественного продовольственного рынка от необоснованного импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию; сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода; содействие развитию рыночной инфраструктуры; поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства.

Ограниченность ресурсов при кризисе сбыта сельскохозяйственной продукции предполагает строгое подчинение протекционистской политики в аграрной сфере задаче повышения эффективности производства. В этой связи экономический механизм и комплекс мер поддержки сельских товаропроизводителей должны быть направлены на стимулирование более производительных вложений и рентабельного производства. Эта цель, в свою очередь, может быть достижима лишь тогда, когда система экономических рычагов (цены, кредит, налоги и бюджетные субсидии) будет в основном использоваться для стимулирования более рентабельных групп предприятий и более эффективных вложений по регионам.

В области ценовой политики должны действовать принципы свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, установления гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирования цен в соответствии со спросом и предложением при относительно жестком ограничении тенденций к их монополизации. Важная роль в воспроизводственном методе определения нормативов государственной поддержки сельского хозяйства отведена ценам, которые являются способом изъятия дохода и части валовой продукции из сельского хозяйства. Сегодня ценовые соотношения и условия воспроизводства для сельского хозяйства характеризуются как неблагоприятные. Это проявляется в диспаритете цен и в значениях основных показателей воспроизводства ниже нормативных [2].

Мы считаем, что для достижения высокоэффективного производства в АПК в первую очередь необходимо реализовать следующие меры:

- привести отраслевую и территориальную структуру АПК в соответствии с изменившимися экономическими условиями, усилив их антикризисную направленность;
- усовершенствовать в хозяйствах всех категорий организационную структуру, систему управления и внутрихозяйственные экономические отношения;
- нормализовать связи сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий, обеспечив при этом рост совокупной эффективности по всей цепи «производство – переработка – реализация»;
- развивать коммерческую деятельность сельскохозяйственных организаций;
- обеспечить экономическую поддержку и антимонопольную защиту сельхозтоваропроизводителей.

В числе указанных мероприятий основным, по нашему мнению, является формирование развитой системы государственного регулирования в области ценообразования. Ценовые отношения должны основываться на сочетании свободного ценообразования и государственного ценового регулирования, использовании нормативных методов при расчете цен предложения, обеспечении доходности с/х товаропроизводителей, роста эффективности и снижения издержек производства, формировании цен под влиянием спроса и предложения. Система ценообразования на этапе переработки агропродукции должна носить, преимущественно, региональный характер и определяться в значительной степени организационной структурой интеграции сельских и перерабатывающих предприятий. Россия в этом плане пока находится лишь на стадии становления.

Рассмотрим подробнее методологию оценки рыночного спроса и объема продовольственного рынка и те ценовые принципы, на которых должна базироваться антимонопольная политика.

Экономическая теория определяет спрос на товар или услугу как платежеспособную потребность, потому, как не всякая потребность есть спрос. Очень наглядно это определение спроса иллюстрирует ситуация в народном хозяйстве России в условиях кризиса платежей. Производство продукции во многих отраслях снижается не потому, что нет потребности в данных товарах, а потому, что на них нет спроса: потребители не могут оплачивать необходимую им продукцию. Объем рыночного спроса в каждый конкретный момент составляет некоторую долю емкости рынка.

Разница между емкостью рынка и объемом рыночного спроса определяет перспективность продуктового рынка или рынка услуг. Величина спроса и емкость рынка в каждый конкретный момент является функцией нескольких факторов: структуры рынка, эластичности спроса по ценам, каналов распределения, темпов роста потребления, конкуренции поставщиков аналогичных товаров и др. Эта многофункциональная зависимость делает оценку спроса достаточно сложным процессом.

Определение спроса и размеров рынка включает в себя оценку величины и структуры текущего действительного спроса и перспективную оценку спроса на рынке. Текущий спрос можно представить в виде общего количества конкретной продукции, покупаемой по определенной цене на определенном рынке за конкретный период.

Как было указано, рыночный спрос многофункционален, и поэтому для прогнозирования целесообразно сначала выделить по результатам анализа рынка ключевые факторы, определяющие его динамику, и уже затем можно оценивать степень их влияния на спрос и составлять прогноз на будущее.

В работе [1] были рассмотрены методы оценки объемов спроса и предложения на товарных рынках. Автор работы исследует общепринятое в экономической науке понятие перекрестной эластичности спроса по цене (E_p), и приходит к выводу, что нулевая перекрестная эластичность в современных условиях российской экономики не имеет места. Рост цен на любой вид товаров (особенно это касается определенной группы товаров, например, сырья, энергоресурсов) напрямую связан с потреблением и изменением спроса на другие товары (например, продовольственных). Такую форму перекрестной эластичности автор называет «Межгрупповая», так как, действительно, при неизменном уровне платежеспособности населения (его доходов) рост цен на товары одного вида вызывает изменение спроса на товары другой группы, за этим следует изменение цены на следующие виды товаров и т.д. по цепочке. При этом показатель перекрестной эластичности спроса по цене в этой работе предлагается рассчитывать, как отношение процентного соотношения изменения количества и цены одного вида товара (i) к процентному соотношению изменения количества и цены другого вида товара (j).

При этом автором устанавливаются следующие критерии оценки данного показателя:

$E_p > 1$ – положительная перекрестная эластичность спроса;

$E_p < 1$ – отрицательная перекрестная эластичность спроса;

$E_p = 1$ – равновесное состояние, когда изменение цены на один вид товара не вызывает изменения спроса на товары другой группы.

Продолжив исследования в плане развития факторной модели показателя перекрестной эластичности по цене, мы пришли к следующему результату, уточняющему критерии оценки этого показателя: $E_p > 0$ – имеет место при взаимозаменяемых и взаимодополняемых товарах; $E_p < 0$ – имеет место при товарах различных групп (т.н. «межгрупповая перекрестная эластичность»).

Полученные результаты в совокупности с проведением факторного анализа показателей объемов спроса и предложения на всех уровнях формирования продовольственной цепи могут способствовать экономико-методически обоснованному проведению антимонопольного контроля ценовой политики на этих различных уровнях.

Мы считаем также, что комплексное решение проблемы эффективного развития АПК возможно путем формирования кластерной политики, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Методологическая база формирования кластерной политики и организации кластера АПК в регионе должна, по нашему мнению, включать следующие блоки:

1. Разработка стратегии развития регионального АПК;
2. Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий (оценка и прогнозирование размещения производительных сил, ресурсной базы и объема затрат, формирования себестоимости с/х продукции, существующих и потенциальных проблем, производственных и финансовых рисков);
3. Оценка и прогноз финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой отрасли региона:
 - на всех этапах производства, т.е. использования сырья, технологической обработки, хранения и реализации готовой продукции, а также контроля качества работ на всех указанных этапах;
 - построение бизнес-процессов на предприятиях отрасли;
 - оценка динамики всех показателей производственного цикла;
 - анализ динамики производственных фондов отраслей;
 - оценка взаимосвязей показателей отрасли с показателями функционирования других отраслей;
 - разработка ценовой политики с учетом платежеспособности населения и оценки спроса и предложения на локальных продовольственных рынках.
4. Обеспечение условий рентабельного производства и инвестирования на всех уровнях АПК (ценовая политика, налоги, тарифы, амортизация и другие финансово-кредитные рычаги государственного регулирования АПК);

5. Экономическая диагностика инфраструктуры регионального продовольственного рынка (разработка системы показателей мониторинга и анализа состояния продовольственного рынка региона с целью выявления диспропорций и неиспользованных возможностей в процессе функционирования для последующего обоснования вариантов стратегии и тактики его устойчивого развития).

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданова Н.П. Функционирование товарных рынков и социально-экономическое развитие региона/автореферат канд. дисс. Кисловодск: КИЭП, 2007.
2. Борхунов Н. Методология обоснования нормативного бюджетного финансирования сельского хозяйства//АПК: экономика, управление/2007. № 7. стр. 9–10.

ТАРАН О.Л.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПО РЕГИОНАМ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Таран О.Л., Филиал ГОУ ВПО «Северо-Кавказский Государственный Технический Университет»
в г. Кисловодске, зав. кафедрой экономики и управления, декан филиала, к.э.н., доцент,
e-mail: oleg-taran@yandex.ru.

В статье рассматриваются социально-экономический потенциал и результаты развития субъектов Федерации по Северо-Западному федеральному округу. Исходя из данных о балльной оценке их социально-экономических потенциалов и результатов развития, а также уровней использования имеющихся возможностей по анализируемым субъектам Федерации, рассчитаны зависимости данных показателей.

Ключевые слова: *социально-экономическое состояние; социально-экономический результат; региональные возможности*

Коды классификатора JEL: R 13

С позиций указателей социально-экономического состояния и развития субъектов Федерации, в рамках имеющейся статистики [5], можно выделить двадцать два индикатора, начиная от населения и труда и заканчивая внешнеэкономической деятельностью.

Каждый из индикаторов, в свою очередь, характеризуется системой конкретных показателей: абсолютных, то есть в объёмном выражении, и относительных – в расчёте на единицу или с позиций структуры. На базе имеющихся в статистике показателей, также выделяются расчётные характеристики, например, на стыке основных фондов и занятого населения – фондовооруженность, исходя из инвестиций и основных фондов – инвестицеобеспеченность материально-технической базы и т.п.

Исследование абсолютных социально-экономических показателей осуществляется с целью изучения и оценки, во-первых, имеющегося потенциала, во-вторых, результатов деятельности, в-третьих, уровня использования региональных возможностей.

Методика соответствующего исследования социально-экономического состояния и развития субъектов Федерации включает 5 взаимосвязанных этапов:

1. Выбор показателей социально-экономического состояния и развития.
2. Балльная оценка социально-экономических показателей.
3. Оценка весомости, значимости социально-экономических показателей.
4. Интегральная оценка социально-экономических характеристик (потенциала, результатов).
5. Оценка взаимосвязи потенциалов и результатов, уровня использования имеющихся возможностей.

На первом этапе осуществляется выбор и изучение абсолютных показателей социально-экономического состояния субъектов Федерации с позиций их потенциала и результатов деятельности.

Сущность второго этапа заключается в сопоставимом анализе изучаемых показателей с помощью их балльной оценки, по сравнению со средними характеристиками по исследуемым регионам.

Логика третьего этапа познания включает расчёт коэффициентов значимости, то есть весомости изучаемых социально-экономических показателей с помощью корреляционного анализа.

Исходя из балльных оценок анализируемых показателей, с учётом их коэффициентов весомости, на четвёртом этапе проводится интегральная оценка социально-экономического потенциала и результатов деятельности по субъектам Федерации.

Сущность пятого этапа заключается в изучении и количественной оценке взаимосвязи социально-экономических потенциалов и результатов по регионам с исследованием уровня использования имеющихся возможностей.

Обобщение имеющихся статистических данных [1] по федеральным округам и регионам РФ позволило выделить и проанализировать основные абсолютные характеристики социально-экономического состояния и развития, которые можно разделить на две группы.

К группе факториальных показателей, характеризующих ресурсы и, в итоге, социально-экономический потенциал субъектов Федерации, относится ряд характеристик:

- среднегодовая численность занятых в экономике, характеризующая потенциал живого труда с позиций лиц, которые в рассматриваемый период выполняли ту или иную работу;
- стоимость основных фондов, то есть, материально-технической базы производства, являющейся основной части нефинансовых материальных активов;
- инвестиции в основной капитал, свидетельствующие о совокупности затрат, нацеленных на создание и воспроизводство основных средств;
- добыча полезных ископаемых в рамках объёма отгруженных товаров, свидетельствующая об использовании и различиях природно-ресурсного потенциала по тем или иным регионам;
- поступления налоговых платежей и других доходов от субъектов РФ в бюджетную систему Российской Федерации, которые во многом свидетельствуют об уровне участия регионов в формировании национального бюджета, в том числе с учётом различий и использования природно-ресурсного потенциала;
- банковские вклады (депозиты) юридических и физических лиц, привлечённые кредитными организациями, исходя из места привлечения средств, имеющие воспроизводственный характер экономического развития, как с позиций текущих вложений, так и капитального инвестирования;
- оборот потребительского рынка, включающий торговлю, общественное питание и платные услуги, в воспроизводственном цикле осуществляющий финансирование и инвестирование производственной деятельности.

Особое значение в системе факторов экономического развития и роста национальной экономики имеет потребительский рынок, являющийся транслятором, проводником денежных ресурсов от потребителей к производителям.

В совокупность результативных показателей, характеризующих итоги деятельности региональной экономики, входят:

- оборот организаций, всего, в том числе по видам экономической деятельности;
- валовой региональный продукт, в том числе по сферам и отраслям производства;
- денежные доходы населения, включающие заработную плату наёмных работников, доходы от предпринимательской деятельности и собственности, социальные выплаты;
- объём отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами в промышленности;
- продукция сельского хозяйства;
- объём работ, выполненных в строительстве;
- сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций всего, в том числе по видам экономической деятельности.

На первом этапе расчётов и оценок по регионам Северо-Западного федерального округа (в том числе, по Архангельской области с включением и без Ненецкого автономного округа) проведено изучение объёмных показателей социально-экономического состояния с позиций потенциала и результатов деятельности.

Самым крупным субъектом Федерации, расположенным в Северо-Западном федеральном округе, является г. Санкт-Петербург (в котором 16 показателей из 18 намного больше соответствующих характеристик всех других регионов).

На втором месте по объёмным характеристикам социально-экономического состояния находится Ленинградская область, где преобладают, по сравнению с другими областями, характеристики инвестиций в основной капитал, консолидированного бюджета, потребительского рынка, внешнеэкономической деятельности, оборота организаций, валового регионального продукта за 2004 г., сельского хозяйства и строительства.

По Вологодской области наблюдается самая высокая, среди всех регионов СЗФО, за исключением Санкт-Петербурга, численность занятого населения (606 тыс. чел.), а в системе областей округа – большие характеристики банковских вкладов, объёмов промышленного производства и сальдированного финансового результата.

Республика Коми имеет в СЗФО самую высокую добычу полезных ископаемых, а среди областей выделяется по объёму основных фондов, поступлений в бюджет РФ, денежных доходов населения.

Вместе с тем, в Псковской области и Ненецком автономном округе параметры подавляющей части социально-экономических показателей намного ниже, чем у других регионов, а в Архангельскую область поступает самый высокий объём безвозмездных перечислений из Федерального центра.

В связи с несопоставимостью абсолютных показателей социально-экономического состояния регионов СЗФО, на втором этапе осуществлён расчёт сравнимых балльных характеристик, в % к средним показателям по изучаемым субъектам Федерации.

В рамках внутри-региональных различий изучаемых социально-экономических показателей большая колеблемость наблюдается в республике Коми, Архангельской области (в том числе, Ненецком автономном округе) между добычей полезных ископаемых и внешнеэкономической деятельностью, а в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях – между продукцией сельского хозяйства и добычей полезных ископаемых.

Для республики Карелия максимальные различия характерны для добычи полезных ископаемых и объёмов строительства, в Вологодской области, соответственно, прибыли и добычи полезных ископаемых,

Калининградской – для внешнеэкономической деятельности и поступлений в бюджет РФ, Мурманской – для добычи полезных ископаемых и продукции сельского хозяйства, для Санкт-Петербурга – банковских вкладов и сельского хозяйства, в связи с его отсутствием.

Полученные сравнимые баллы характеризуют относительные различия регионов Северо-Западного федерального округа по тому или иному социально-экономическому показателю. Для их усреднения, интегральной оценки потенциала и результатов необходимо учесть весомость, сравнимость конкретных характеристик. С этой целью, на третьем этапе исследования проведен корреляционный анализ и, исходя из полученной матрицы коэффициентов корреляции, рассчитаны коэффициенты детерминации.

С позиций значимости различных показателей социально-экономического потенциала, большие коэффициенты детерминации характерны для доходов консолидированного бюджета, численности занятых и поступлений в бюджет РФ, самые низкие – для добычи полезных ископаемых, в связи с низким значением этого показателя по Санкт-Петербургу.

В рамках весомости характеристик результатов социально-экономической деятельности изучаемых субъектов Федерации, самыми значимыми являются валовой региональный продукт и оборот организаций, при наименьшем коэффициенте детерминации по сельскому хозяйству.

Исходя из баллов социально-экономических показателей по изучаемым субъектам Федерации, с учётом коэффициентов весомости тех или иных характеристик, на четвёртом этапе исследования проведена интегральная оценка потенциала и результатов деятельности региональных экономик за 2005г., соответствующие характеристики которой колеблются от 435 баллов по Санкт-Петербургу, 116 баллов по Ленинградской области и республике Коми до 32-34,8 баллов по Псковской и Новгородской областям, 22,1 балла по Ненецкому автономному округу.

С позиций структуры элементов социально-экономического потенциала, выделяются несколько групп регионов с учётом преобладающей значимости тех или иных элементов:

- в республике Карелия и Архангельской области (без Ненецкого АО) большую значимость имеют занятые в экономике и основные фонды;
- по Архангельской области (включая Ненецкий АО), а также в Ленинградской области ведущими элементами потенциала являются инвестиции в основной капитал и основные фонды;
- направленность на значимость потребительского рынка характерна для Калининградской и Псковской областей, где, наряду с этим элементом, преобладают также занятые в экономике;
- в Ненецком автономном округе большую значимость имеют инвестиции и добыча полезных ископаемых, в республике Коми – основные фонды и поступления в бюджет РФ, в Вологодской области, соответственно, занятые в экономике и инвестиции, в Мурманской области – основные фонды и потребительский рынок, в Новгородской области – занятые в экономике и консолидированный бюджет, в Санкт-Петербурге – консолидированный бюджет и банковские вклады.

На пятом этапе исследования по регионам Северо-Западного федерального округа проведен анализ взаимосвязи социально-экономических потенциалов и результатов, осуществлена оценка использования изучаемыми субъектами Федерации имеющихся возможностей. Оценка и уровень использования имеющихся возможностей по регионам СЗФО, 2005г.:

Республика Карелия: балльная оценка социально-экономического потенциала – 45, балльная оценка социально-экономических результатов – 40,1, использование имеющихся возможностей (%) – 89,2

Республика Коми: балльная оценка социально-экономического потенциала – 116,4, балльная оценка социально-экономических результатов – 95,6, использование имеющихся возможностей (%) – 82,1

Архангельская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 94,4, балльная оценка социально-экономических результатов – 84,2, использование имеющихся возможностей (%) – 89,2

Архангельская область в т.ч. Ненецкий АО: балльная оценка социально-экономического потенциала – 22,1, балльная оценка социально-экономических результатов – 23,5, использование имеющихся возможностей (%) – 106,4

Архангельская (без АО): балльная оценка социально-экономического потенциала – 74,7, балльная оценка социально-экономических результатов – 60,7, использование имеющихся возможностей (%) – 81,3

Вологодская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 95, балльная оценка социально-экономических результатов – 127,4, использование имеющихся возможностей (%) – 134,1

Калининградская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 55,4, балльная оценка социально-экономических результатов – 62,2, использование имеющихся возможностей (%) – 112,4

Ленинградская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 116,5, балльная оценка социально-экономических результатов – 156,2, использование имеющихся возможностей (%) – 134,1

Мурманская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 73,1, балльная оценка социально-экономических результатов – 66,2, использование имеющихся возможностей (%) – 90,6

Новгородская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 34,8, балльная оценка социально-экономических результатов – 36, использование имеющихся возможностей (%) – 103,2

Псковская область: балльная оценка социально-экономического потенциала – 32, балльная оценка социально-экономических результатов – 22,8, использование имеющихся возможностей (%) – 71,1

г. Санкт – Петербург: балльная оценка социально-экономического потенциала – 435,1, балльная оценка социально-экономических результатов – 407,6, использование имеющихся возможностей (%) – 93,7

Как видно, сопоставимая оценка социально-экономических результатов преобладает над соответству-

ющими характеристиками потенциала, прежде всего, в Ленинградской и Вологодской областях, а также по Калининградской и Новгородской областям, Ненецкому автономному округу, где наблюдается лучшее использование имеющихся возможностей.

Другие регионы, с позиций относительной оценки, имеют меньшие результаты, по сравнению с потенциалом. При этом, если по Санкт-Петербургу этот коэффициент составляет 93,7%, то в Псковской области не добивается 28,9% экономического результата.

О взаимосвязи социально-экономических потенциалов и результатов по регионам Северо-Западного федерального округа свидетельствуют данные количественного анализа на основе корреляционно-регрессионного метода исследования.

Исходя из данных о балльной оценке социально-экономических потенциалов и результатов, а также уровней использования имеющихся возможностей по анализируемым субъектам Федерации, были рассчитаны регрессионные модели, характеризующие зависимости этих показателей.

С увеличением социально-экономического потенциала регионов Северо-Западного федерального округа на один балл, соответствующий результат возрастает на 0,94 балла, что свидетельствует о недостаточном уровне воспроизводственного процесса. При этом, с улучшением имеющихся возможностей на 1%, социально-экономический результат увеличивается на 0,866 балла. Это свидетельствует о необходимости, для обеспечения устойчивого экономического роста, как дальнейшего наращивания базисного потенциала, так и повышения уровня его использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат. 2006.
2. Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности/ Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. М.: Финансы и статистика. 1994.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2004.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2005.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2006.
6. Социально-экономическая устойчивость регионов Ставропольского края: факты и рейтинг. Ставрополь: ТОФС СК. 2005.
7. Социальное положение и уровень жизни России. М.: Росстат. 2006.
8. Финансы России. М.: Росстат. 2004.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Иринин М.Е. Южно-российский гуманитарный институт (Шахтинский филиал), преподаватель,
г. Шахты, ул. Садовая, д. 21

Основной тенденцией развития современного мирового хозяйства является глобализация всех форм международных экономических отношений. Глобализация экономической системы – это сложный, многомерный и нелинейный процесс. Для эффективного развития национальной экономики в глобальном пространстве требования к ее управляющему звену значительно повышаются. В этой связи, роль государства, как основного макроэкономического субъекта, в условиях глобализации значительно возрастает, при этом претерпевает качественные изменения.

Ключевые слова: *роль государства в экономике; государственное регулирование экономики; трансформация роли государства в экономике; рыночная экономика, механизмы регулирования рыночной экономики; глобализация; мировой порядок*

Коды классификатора JEL: F 01, E 61

Начиная со второй половины XX века, получила распространение тенденция глобализации экономики и развития международных форм экономического сотрудничества и взаимодействия стран в масштабах мирового хозяйства. Глобализация породила новые многочисленные проблемы, решение которых невозможно без участия “сильного” государства. Интернационализация и глобализация обострили проблемы регулирования товарооборота, поддержки и стимулирования экспорта национальных предприятий и защиты их от иностранной конкуренции, реализации национальных экономических интересов на мировой арене, проблемы эмиграции, роста преступности, терроризма. Отдельной масштабной проблемой стал учет и регламентация валютно-финансовых потоков в рамках глобализации финансовой деятельности, появились проблемы налогового регулирования и т.д.

Развернувшаяся глобализация мирового хозяйства выдвинула на авансцену нового хозяйственного субъекта – транснациональные корпорации (ТНК). Сегодня в мире насчитывается 35 тыс. ТНК. Пять крупнейших контролируют более половины мирового производства машинного оборудования. Экономическая мощь крупных и сверхкрупных ТНК сравнима с экономическим потенциалом средних государств. Они пытаются диктовать свою волю правительствам отдельных стран, корректировать их действия, навязывать выгодную им стратегию через международные экономические организации [2, с. 36].

Глобализация экономической системы – это сложный, многомерный и нелинейный процесс. Для эффективного развития национальной экономической системы в глобальном пространстве требования к ее управляющему звену значительно повышаются. В этой связи, нет никакого сомнения в том, что роль государства в условиях глобализации будет значительно возрастать, претерпевать существенные изменения [7, с. 389]. В условиях глобализации функции государства в экономике перераспределяются по трем основным уровням: наднациональный, национальный и внутринациональный (региональный, локальный). Каждый уровень, в свою очередь, имеет множество подуровней.

Первый уровень – наднациональный (международный). В условиях глобализации часть своих функций государство делегирует на вышестоящий мировой уровень, но при этом вынуждено учитывать требования и правила, выработанные и действующие в рамках мирового сообщества. С одной стороны, в идеальных условиях это позитивный момент, так как государство передает часть полномочий по регулированию внешнеэкономической деятельности специализированным международным организациям. С другой стороны, это накладывает определенные ограничения на функциональную роль и возможности государства в национальной и мировой экономике, а зачастую сопровождается прямым ущемлением национальных экономических интересов государства, что требует наличия активной позиции правительства по обеспечению национальных приоритетов при реализации данных установок на международном уровне.

Государства, входящие в наднациональные организации, обязаны подчиняться их кодексам норм и правил, выполнять принятые на себя обязательства. Все эти законы и правила представляют собой своего рода параметры порядка, которые ограничивают степень свободы государства на одном уровне, но расширяют его возможности на вышестоящем уровне. Соблюдение этих правил контролируется нормами международного права, которые обладают верховенством по отношению к государственным законам, в связи с чем, государства приводят свое законодательство в соответствие с нормами тех организаций, членами которых оно является [2].

Международный уровень представлен такими международными институтами как: Организация объединенных наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), ЮНИСЕФ и др. Данный уровень представлен, также, наднациональными региональными объединениями, такими как: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС и др.

На национальном уровне государство выполняет свои ключевые функции, включая функции связанные с контролем и поддержкой внешнеэкономической деятельности национальных резидентов с зарубежными субъектами, а также реализует право делегирования полномочий и ответственности на все вышестоящие и нижестоящие уровни. Таким образом, государство становится центром, призванным гармонизировать отношения между данными уровнями. Фактически, это становится главной ролью и смыслом существования государства. Более того, оно должно уметь мобильно изменяться и адекватно реагировать на происходящие в мире изменения.

В условиях глобализации усложнение деятельности государства сопровождается передачей части функций нижнему уровню – региональному и локальному. Логика делегирования власти на местные уровни заключается в заботе о личности. Поскольку в новой эпохе личность ставится в центр государства, последнее начинает служить личности, а не личность – государству. Таким образом, в меняющихся условиях - верхний уровень государственной иерархии служит нижнему – человеку, обществу, поскольку целое зависит от части в такой же степени, как часть от целого. В этой связи, выход на новый уровень в государственном управлении обществом приведет к гармоническому взаимодействию различных иерархических уровней и благополучному развитию экономики и общества в целом.

Выделение общественного компонента в данной иерархии обусловлено в силу понимания истинного предназначения рассматриваемой системы, так как человек и общество это то, ради чего совершенствуются механизмы государственного регулирования на всех уровнях. В условиях глобализации субъектами взаимоотношений выступают уже целые страны, международные корпорации и комплексы. Интересы глобального капитала зачастую затмевают проблемы общественного развития. В то время как вопросы развития человеческого капитала и обеспечения основ для развития хозяйствования в современных условиях приобретают несравненно больший приоритет [3, с 17].

Говоря о трансформации государственных функций в условиях глобализации, следует отметить, что в глобальной экономике сложился особый мировой порядок, смысл которого определяется неолиберальной моделью экономического развития. В соответствии с данным порядком, главным регулятором экономики и международных взаимосвязей должен выступать рыночный механизм, со свойственными ему несовершенствами, перенесенными на глобальный уровень. Одновременно, делается упор на переориентацию национальных экономик с всестороннего развития национально-хозяйственного комплекса на создание узкоспециализированной экономики, а также на сокращение государственного участия в управлении экономическими процессами к определенному минимуму и передачу основных регулирующих функций специализированным международным учреждениям.

При организации мирового хозяйства по неолиберальной модели развитые страны получают существенные преимущества, потому что именно они стояли у истоков формирования основ современного мирового хозяйства с действующим в нем особым порядком, и потому играют ведущие роли в международных экономических организациях и получают наибольшие преференции на мировых рынках. В отличие от развитых стран, включение развивающихся экономик в мировое хозяйство является более сложным и противоречивым процессом, связанным с ущемлением их прав и свобод в принятии государственных решений и ограничением простора для экономического развития.

В условиях глобализации по законам деятельности ТНК, развивающиеся государства утрачивают свои основополагающие стратегические и социальные функции, общество терпит убытки от деятельности крупных транснациональных корпораций с элементами государственной власти. В результате увеличивается и закрепляется разрыв между развитыми, стоящими у руля процессов глобализации, и развивающимися странами. Развивающиеся страны, находясь в экономической зависимости от развитого мира, вследствие политического и экономического давления, вынуждены следовать их догматическим установкам в разработке государственной экономической политики. Это приводит к тому, что развивающиеся страны, в которых живет большая часть населения мира, обречены на догоняющее развитие и эксплуатационный характер функционирования, как правило, сырьевой и экологически губительной направленности.

Сторонники либеральной доктрины рассматривают потенциал международных организаций (ВТО, МВФ, ВБ и др.) для навязывания концепций неоклассического монетаризма тем странам, которые обладают опасным для Запада конкурентным потенциалом, а также представляют стратегический интерес в сфере организации сырьевых поставок, рынков сбыта, финансовой и экологической экспансии.

Несмотря на постоянные “срывы” экономической политики, основанной на неолиберальных монетаристских концепциях, идеи этой школы с поразительной настойчивостью распространяются по всему миру. Возможно, это объясняется тем, что доктрина неолиберализма соответствует стратегическим интересам ТНК – уникального представителя глобального капитала, превосходящего возможности любого государства. Поэтому в мировой экономике непрерывно усиливается их мощь, влияние на политику, социальные отношения, положение трудящихся масс, при той парадоксальной ситуации, что ни одно государство не решается с ними конфликтовать. Свою роль здесь сыграло и падение конкурентной мировой экономической системы, когда у стран была определенная возможность выбора. Но главная причина в ином – все страны становятся все в большей мере взаимосвязанными и взаимозависимыми, слабые страны становятся

в наибольшей степени уязвимыми, а их возможности влиять на собственную экономическую политику все больше сокращаются в условиях зависимого развития [4, с. 80].

Каждое современное государство, проводя политику открытой экономики, одновременно стремится, в определенной степени, ограничить международное вмешательство в свою экономическую деятельность, оставляя за наднациональными экономическими органами лишь функции контроля за рекомендациями. Практически все страны, даже те, экономика которых признана наиболее открытой, не отказываются от политики жесткого или селективного протекционизма [6, с. 84]. Так, страны с развитой экономикой строго ограничивают вывоз новейших образцов техники и передовых технологий, ограничивают эмиграцию из страны ученых и специалистов, следят за соотношением между своим экспортом и импортом. Развивающиеся страны, как правило, строго лимитируют вывоз имеющегося у них стратегического сырья, ограничивают вывоз валюты, драгоценных металлов и других ценностей.

Складывается парадоксальное положение: ведущие по экономическому потенциалу страны совсем не стремятся руководствоваться либеральными принципами в своей повседневной экономической практике. Более того, ни одна страна мира еще не достигла заметных результатов в экономическом развитии благодаря соблюдению монетаристских принципов и рекомендаций. Однако, развивающимся странам эти принципы настойчиво предлагаются к исполнению. Одна из центральных рекомендаций такого рода заключается в доведении размеров государственного бюджета страны до минимального уровня – не более 20% ВВП. При этом развитые государства мира по этому параметру никак не могут быть отнесены к “либерально ориентированным”.

Таким образом, наиболее характерной особенностью развития рыночной экономики на современном этапе является существенный рост государственных расходов, неоспоримо свидетельствующий о резком возрастании экономической роли государства. Иными словами, государственная машина не просто превратилась в мощный фактор экономического роста, а стала залогом стабильности и устойчивости всего общественного развития [8, с. 106].

Современная экономика немыслима без эффективного механизма воздействия государства на ее основные структурообразующие элементы, звенья и процессы. Более того, степень развитости, гибкости такого механизма свидетельствует об общем уровне социально-экономического развития современного общества. Уровень развития современных экономик мира является отражением эффективности взаимодействия государственных и рыночных элементов регулирования. Формирование смешанных моделей социально-ориентированного экономического развития, при основополагающей и качественно определенной роли государства в рыночной экономике, стало общепризнанной нормой в современных развитых постиндустриальных странах мира и гарантом социально-экономического прогресса.

Таким образом, проблема неравномерности и отчасти неравноправия, свойственная рыночным отношениям, на мировом уровне стоит еще более остро. С одной стороны, данная проблема объективна, так как дифференциация экономических субъектов в рамках рыночной системы, в том числе, и на мировом уровне неизбежна. Но с другой стороны, в рамках нового подхода к совершенствованию сложившейся системы мироустройства в сфере хозяйствования, обоснованы концепции по нивелировке жестких, чисто рыночных, механизмов в регулировании международных экономических отношений. Помимо проблем обеспечения экономической эффективности, решаемых рынком, существуют проблемы развития, социальной справедливости, экологической безопасности, национальной и цивилизационной идентичности и др., которые, по всей видимости, должны решаться институтом другого порядка, а именно государством [9, с. 78].

В связи с этим, актуальными являются вопросы о полноценном регулировании процессов в мировой экономике на основе равноправия сторон, а также приоритета национальной государственности. Мировоззренческая практика последних десятилетий наглядно продемонстрировала неспособность существующих международных регулирующих институтов (ООН, МВФ, ВТО) выполнять выделенную им роль.

На пороге XXI века в мировом сообществе назревает проблема необходимости перестройки сложившегося мирового экономического порядка, который переживает кризис, основанный на либеральной модели глобализации по американскому образцу. Возникла драматическая необходимость переосмысления базовых основ мирохозяйственной деятельности. Это вызвано многочисленными отрицательными последствиями глобализационных процессов связанных, в первую очередь, с реализацией чисто рыночной концепции хозяйствования на мировом уровне. Среди таких негативных последствий: углубляющийся экологический кризис, проблема несостоятельности рынка в решении социальных проблем, проблема неравномерности развития стран в мировом хозяйстве, ущемление государственных функций и полномочий в сфере национальной экономики и внешней политики, несостоятельность как рыночного механизма так и международных организационных структур в предотвращении и разрешении глобальных финансовых кризисов и т.д. Существующие международные регулирующие институты, и в первую очередь МВФ, нуждаются в неотложном реформировании [1, с. 207]. Негативные последствия глобализации заставляют иначе взглянуть на господствующую ныне неолиберальную идеологию, которая считает рыночные силы главным регулятором международной экономической жизни. Ее критическое восприятие становится все более типичным в научной и политической литературе.

Изначально ошибочным, к примеру, является представление о рыночной экономике, как системе со слабой функцией государства, в связи с чем, выдвигаются установки на снижение и даже ликвидацию госу-

дарственного воздействия. Теоретически, минимальная роль государства в экономике обоснована только в условиях высокого уровня развития рыночных отношений, сбалансированности рыночных механизмов и отсутствия действий неблагоприятных конъюнктурных факторов, оппортунистического поведения субъектов. Однако, мировая практика развитых стран не соответствует данным теоретическим положениям, в силу многофакторности экономической системы в национальном и особенно мировом масштабе. Данные страны, вероятно, еще не достигли столь высокого уровня развития рыночных механизмов, так как роль государства в их экономике даже более значима, чем в развивающихся странах. К тому же, современная западная экономическая теория объясняет, как функционируют рынки, но не как они формируются и развиваются, что более предметно характеризует экономическую ситуацию в развивающемся мире, в том числе и в России.

На рубеже веков стало очевидным, что конвергенция механизмов государственного и рыночного регулирования представляет ключевую проблему эффективного развития современного мирового хозяйства. Данная проблема сделала крайне актуальной задачу пересмотра сложившегося мирового экономического порядка, что потребовало обращение к новой теоретической базе, отличной от либерально-монетаристских доктрин. Объективной критикой неолиберализма стала институциональная теория, а также неомарксистская политическая экономия (И. Валлерстайн, С. Амин, Й. Галтунг, Р. Кокс, Р. Пребиш и др.), которые заложили основы пересмотра современной структуры мирового хозяйства. Несмотря на это, либеральная доктрина, в силу отмеченных обстоятельств, продолжает оставаться доминирующей теорией развития в мировом хозяйстве. В этой связи, данные концепции указывают на опасную и даже непреодолимую зависимость “периферии” от “центра”, изменить которую возможно только кардинальными средствами, в частности, через реализацию “стратегии разрыва” с нынешней системой [10, с 33]. Тем не менее, для реализации данных установок еще не сформированы теоретические и системные предпосылки. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что рычаги перестройки системы находятся в руках у стран, крайне не заинтересованных в указанных изменениях, в связи с чем даже самые успешные теории остаются без возможности к реализации.

Другим, наиболее действенным в современных условиях вариантом сдерживания и противодействия политики “двойных стандартов”, должно стать создание, а точнее воссоздание, противовеса существующей однополярной модели развития. Негативные последствия глобализации, в виде углубляющегося разрыва между “центром” и “периферией”, обусловлены крушением биполярной системы мироустройства в результате распада социалистической системы в конце XX века. На современном этапе стало очевидно, что только дуалистическая структура мирового хозяйства, в виде существования полюсов развития, может служить гарантией сбалансированности функционирования и развития любой сложной системы, глобальная экономика не исключение. В этом плане, вполне обоснованы современные тенденции углубления и расширения взаимодействия стран азиатского региона и России на основе Шанхайской организации сотрудничества.

В политике стран догоняющего развития, для реализации государственного суверенитета и права самостоятельно определять векторы внешнеэкономической политики необходимо, в первую очередь, обеспечить основы национальной экономической безопасности, а также способствовать интенсивному развитию национальной экономики и формировать зависимость иностранных партнеров от реализации своих сравнительных преимуществ. Ярким примером успешного осуществления подобных императивов служит экономика Китая на современном этапе развития.

Таким образом, глобальная экономика является сложной, многоуровневой, неустойчивой системой, и следовательно, в условиях глобализации, потребность в государственном регулировании не исчезает. Напротив, его значение усиливается, а его методы совершенствуются. Поэтому, все положения об отказе от государственного вмешательства в экономику являются ошибочными, речь может идти лишь о переносе части функций на межгосударственный уровень и изменении методов регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики. М.: ИКЦ “Академкнига”, 2004.
2. Кондрашова Л.И. Китай ищет свой путь. М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2006.
3. Кузнецова Е.И. Стратегический анализ в системе государственного управления национальной экономикой: монография / М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2006.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. чл. -корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. М.: Гардарики, 2006.
5. Сорос Дж. О глобализации / Пер. с англ. А. Башкирова. М.: Изд-во Эксмо, 2004.
6. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / РАН, ин-т экон. – М.: Экономика, 2007. С. 28.
7. Удовик С.Л. Глобализация: семиотические подходы. М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2002.
8. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. М.: АСТ, 2006.
9. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 1999.
10. Amin S. Capitalisme, imperialisme, mondialisme // Recherches internationales. 1997. № 48. Printemps.

МЕХАНИЗМ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН СНГ:
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Абрамова К.А., Волжский гуманитарный институт (филиал) Волгоградский государственный университет, ассистент кафедры экономической теории и управления, e-mail: kriska12@yandex.ru

В статье представлено авторское понимание хозяйственного механизма, в том числе механизма валютной интеграции в глобальном процессе интеграции стран. Определена структура механизма валютной интеграции, выявлены факторы, препятствующие развитию валютной интеграции на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, валютная интеграция, механизм экономической интеграции, механизм валютной интеграции, хозяйственный механизм

Коды классификатора JEL: G 12, G 18

Конец прошлого века и начало нынешнего характеризуется расширением процессов всеобъемлющей глобализации. В том числе эти процессы коснулись и экономической стороны жизни общества, где на основе международной экономической интеграции и международного разделения труда происходит взаимопроникновение и укрупнение экономик различных государств. Глобализация действительно охватила все сферы жизни: науку, образование, информационное пространство, военно-техническое пространство, производство, финансовый сектор, валютный и фондовый рынки и т.д. Так, эксперты МВФ полагают, что «глобализация – это в возрастающей степени интенсивная интеграция как рынков товаров и услуг, так и капиталов» [16, с. 9]. Безусловно, этому содействует множество факторов, таких как развитие науки и технологий, открытость экономик, практическое отсутствие препятствий для перелива капитала, трудовых ресурсов и т.д. В связи с этим, не возникает сомнений, что глобализация и интеграция, как ее следствие, неизбежна, а соответственно неизбежен процесс превращения мирового хозяйства в единый общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и информации с единой, унифицированной валютно-финансовой системой. Но остается открытым вопрос о границах этого единства, структуре отношений участников и, конечно же, о том, как сделать это взаимодействие наиболее продуктивным для стран-участниц. Таким образом, возникает необходимость создания специального механизма «быстрой и безболезненной» экономической интеграции стран, в том числе валютно-финансовой.

Актуальной научной задачей в связи с этим становится уточнение содержания и структуры механизма межрегиональной валютной интеграции как специфической производной устойчивости хозяйственных систем различных стран-участников интеграционного процесса. Более того, поскольку экономика любой страны есть хозяйствующая система, а по принципу аддитивности совокупности хозяйствующих систем есть тоже хозяйствующая система, то вполне справедливо говорить о хозяйственном (экономическом) механизме интеграционного объединения. В свою очередь этот интеграционный механизм является частью мирового хозяйственного механизма в целом.

Механизм как понятие используется очень давно и представляет собой в целом устройство для преобразования и передачи движения чего-либо. В широком смысле «механизм» представляет собой внутреннее устройство какого-либо аппарата, приводящее его в действие.

В экономической теории механизм – понятие более глубокое и сложное, описывающее системный процесс преобразования различных экономических отношений. Эта сложность и предопределила существование различных трактовок в экономической литературе понятия «механизм».

Так, например, в электронном экономическом словаре понятие «механизм» преподносится как «последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление», или же «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [15]. Авторы «Современного экономического словаря» названную категорию рассматривают как «совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [12].

Н.А. Креймер заявляет о том, что механизм с точки зрения экономики может быть представлен как специфическая совокупность элементов, состояний и процессов, расположенных в данной последовательности, находящихся в определенных связях, отношениях и определяющих порядок какого-либо вида деятельности [7]. Ю.М. Осипов считает, что под хозяйственным механизмом следует понимать самоорганизующуюся общественную систему хозяйствующих субъектов с присущими им механизмами хозяйствования и присущими всей системе общественными хозяйственными институтами, регулирующими деятельность хозяйствующих субъектов [10, с. 145–146]. А. Кульман утверждает, что «экономический механизм определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений», и уточняет, что «составляющими элементами механизма всегда одновременно выступают и исходное явление, и завершающие явления, и весь процесс, который происходит в интервале между ними» [9, с. 12]. Другими словами, любой организационно-экономический механизм есть определенная совокупность или последовательность экономических явлений и говорить об экономическом механизме нужно в том случае, когда

исходное экономическое явление влечет за собой ряд других, причем для их возникновения не требуется дополнительного импульса, они следуют друг за другом в определенной последовательности и ведут к очевидным результатам [9, с. 13].

Таким образом, по нашему мнению, хозяйственный механизм определяется как совокупность экономических институтов, структур, форм и методов хозяйствования, функция которых состоит в увязке и согласовании общественных, групповых и частных интересов, обеспечивает функционирование и развитие национальной и мировой экономики. Исходя из этого, следует обозначить что, механизм интеграции хозяйств является частью общего хозяйственного механизма, а соответственно наделен всеми чертами и особенностями, присущими последнему.

Так, говоря о механизме интеграции, заметим, что он представляет собой не простую совокупность различных форм и методов организации и управления интеграционным объединением, как считают некоторые исследователи [2, с. 10], а системный процесс преобразования базовых отношений собственности, производства, распределения, обмена и потребления в новые формы их реализации в масштабах объединенного хозяйства. Механизм интеграции, по существу, представляет собой способ внутрисистемного межуровневого преобразования (трансформации) отношений (исходных и сложившихся новых) участников мегарегионального объединения посредством совместного разрешения возникающих в ходе их развития противоречий для реализации поставленных ими общих и специфических целей, труднодостижимых в неинтеграционных условиях [5, с. 49].

Механизм же региональной экономической интеграции – особая форма бытия хозяйственного механизма общества, его подсистема, поскольку «международный хозяйственный механизм базируется на экономическом механизме как таковом» [11]. Следовательно, механизм экономической интеграции имеет общую природу и отражает историческую специфику национальных хозяйственных механизмов стран, вовлеченных в интеграционные процессы.

Перед тем как на основе приведенных дефиниций дать определение механизма валютной интеграции необходимо определить основную структуру механизма региональной экономической интеграции. Так, нельзя не согласиться с мнением Е.И. Иншаковой, которая структуру реализации механизма интеграции представляет в следующем виде:

- субъекты (потенциальные и/или реальные участники интеграционных отношений);
- объекты их взаимодействий, выбор направлений которых должен основываться, прежде всего, на системном факторном анализе;
- «дерево целей» субъектов интеграционного объединения, вырастающее из анализа противоречий и определения общих интересов и включающее композицию специфических и общих, конечных и этапных целей интеграции по уровням их конкретизации, а также концепции, программы и общие планы как формы реализации целей;
- система методов реализации поставленных целей, включающая административные, организационные, институциональные, программно-плановые, налоговые, ценовые, информационные, бюджетно-финансовые, кредитно-банковские, прогнозно-аналитические и другие методы, а также адекватные базовые и производные инструменты их реализации [6, с. 50];
- необходимые и достаточные источники средств достижения целей, а также временные и пространственные формы их эффективного использования с позиций наибольшего соответствия критериям и интересам гомеостазиса интеграционной системы и совместного развития участников;
- мониторинг и диагностика состояния и перспектив развития интеграционного объединения, на основе которых производятся оценка соответствия полученного результата исходным целям по специальным критериям и необходимая коррекция самих целей или отдельных элементов интеграционного механизма [4, с. 190].

Таким образом, в структурном отношении механизм реализации интеграционной стратегии выступает как сложная система взаимосвязанных блоков, элементы которых обеспечивают: определение и формулирование стратегии; сочетание целевой и ценностной рациональности в поведении ее субъектов; эндогенный характер их целеполагания; реализацию поставленных целей соответствующими методами и инструментами трансформации объединения хозяйственного пространства; определение, мониторинг и диагностику результатов продвижения к горизонтам интеграции; необходимую коррекцию структурных элементов различных блоков.

Говоря о валютной интеграции, следует заметить, что некоторые ученые понимают саму валютную интеграцию как «международный механизм, обеспечивающий функционирование и регулирование интегрирующейся экономики региона на основе слияния национальных денежно-кредитных, финансовых и валютных систем, создания государства, объединяющего участников интеграции» [3]. По мнению автора, валютная интеграция – это определенный уровень интеграционного процесса, на котором происходит процесс создания на межгосударственной и наднациональной основе специфического валютного механизма, вызываемый объективной тенденцией к интернационализации всех сфер хозяйственной жизни интегрирующихся субъектов, сближению и сращиванию национальных хозяйственных и финансовых систем.

Таким образом, представляется, что механизм валютной интеграции – это способ системного межуровневого преобразования валютно-финансовых отношений участников региональной интеграционного объединения посредством унификации валютно-финансовых систем, создания наднационального органа, осуществляющего единую валютную, денежно-кредитную и финансовую политику.

Исследуя механизм валютной интеграции России и стран СНГ, мы можем выделить ряд фундаментальных факторов, препятствующих углублению интеграции на постсоветском пространстве:

- 1) различная геополитическая и внешнеэкономическая ориентация государств бывшего СССР. Если Украина и Молдавия ориентированы на ЕС, то Туркменистан, Азербайджан и Киргизия тяготеют к исламскому миру, Казахстан и Узбекистан пытаются соединить азиатские ценности и американскую рыночную эффективность. Отметим, что в ЕС страны обладают сопоставимыми ценностями и имеют четко выраженный общий интерес – построение объединенной Европы [14, с. 412];
- 2) отсутствие единой правовой системы. Отсутствие юридической обязательности и рекомендательный характер разрабатываемых Межпарламентской ассамблеей документов позволяют использовать модельные законы без опасений ущемить национальный суверенитет. Кроме того, нет официального закрепления в Конституции России других государств статуса Содружества;
- 3) разная структура общественного производства. Известны цифры, что в России производимая продукция на частных предприятиях составляет примерно 80 % ВВП; в Белоруссии – порядка 30 % (в республике все крупные предприятия являются государственными). При этом согласно проведенному анализу по странам СНГ, показатели волатильности темпов роста промышленного производства в России, Белоруссии и Украине весьма близки (5,817, 5,230 и 6,901 соответственно), что говорит о равнонаправленной тенденции в росте промышленного производства в этих странах, что, несомненно, является важным аспектом в пользу валютной интеграции стран. В остальных странах Содружества отмечается некая разрозненность показателей (от 3,766 в Армении до 39,614 в Грузии), что говорит о разной скорости развития промышленного производства в странах;
- 4) высокая волатильность темпов роста инфляции в странах (по показателю индекса потребительских цен). Так в целом по Содружеству варьируется показатель волатильности от 0,707 до 201,988, что является недопустимым согласно теории оптимальных валютных зон (ТОВЗ) ;
- 5) высокий процент колебаний дефицитов/профицитов государственных бюджетов за последние годы, что, несомненно, говорит о разном уровне развития финансовых систем стран Содружества. Так, наиболее благоприятная ситуация в бюджетной системе наблюдается в России и Белоруссии (на 2007 год – 7,75 и 18,69 % соответственно), остальные страны находятся примерно в одном диапазоне по проценту профицита консолидированного бюджета (от 0,004 в Молдове до 2,5 в Азербайджане)

Несмотря на существование препятствующих факторов, тем не менее, консолидация экономического взаимодействия России с заинтересованными странами Содружества невозможна без развития их валютно-финансовых отношений, значение которых в этом процессе всё еще недооценивается. Экономическая, а затем и валютная интеграция – неотъемлемый процесс развития экономических отношений стран СНГ в XXI веке. Поскольку это позволит упростить, инициировать отношения между странами, снизить действие негативных факторов, следовательно, становится целесообразным выработать единый механизм валютной интеграции стран СНГ, предварительно оценив готовность стран к интеграции вообще и, в частности, к валютной интеграции. Необходимо разработать систему показателей, которые позволят оценить возможность и готовность экономической и финансовой системы каждой взятой страны к валютной интеграции, а значит потере валютного суверенитета, важных инструментов кредитно-денежной политики (в частности валютный курс) и т.д.

При всем разнообразии экономических механизмов интеграции хозяйствующих субъектов, каждый из них должен отвечать следующим основным требованиям:

- результативность (эффективность) – затраты всех используемых ресурсов на всех стадиях применения конкретного механизма должны перекрываться совокупным эффектом от его прямого действия;
- адаптивность (приспособляемость) – механизм должен обладать достаточной гибкостью для сравнительно быстрой адаптации к специфическим характеристикам экономической деятельности, связанным со всеми особенностями хозяйствующего субъекта (в нашем случае определенной страны);
- устойчивость – механизм должен обладать достаточной надежностью, чтобы безотказно функционировать при значительных изменениях в окружающей социально-экономической среде;
- сочетаемость – каждый механизм должен достаточно легко и быстро настраиваться на совместное использование с другими механизмами, а дополнительные затраты на синхронное функционирование разных механизмов должны перекрываться синергетическим эффектом совместного действия;
- доступность – механизм не должен отличаться излишней сложностью для того, чтобы его внедрение могло быть осуществлено в ограниченные сроки с умеренными издержками [1, с. 76].

Таким образом, механизм валютной интеграции, являясь частью целого хозяйственного механизма, представляет собой способ системного межуровневого преобразования валютно-финансовых отношений участников регионального интеграционного объединения посредством унификации валютно-финансовых систем, создания наднационального органа, осуществляющего единую валютную, денежно-кредитную и финансовую политику. Но, тем не менее, он имеет ряд особенностей, поэтому становится актуальным в ходе разработки механизма валютной интеграции сформировать систему индикаторов, которые должны адекватно и системно описать параметры и цели интеграции стран, а также прогнозируемые изменения их значений на этапах продвижения к основным ориентирам интеграции (генеральной цели). Исходя из этого, важно понимать, что механизм интеграции, являясь процессом изменения значений индикаторов [13,

с. 200], характеризует исходное, полученное и нормативное (оптимальное) состояния, сравнение которых демонстрирует достижение стратегических и тактических точек в пространстве целеполагания или отклонения от намеченного вектора изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Желева Р., Шевелев С. Механизмы использования позитивных факторов глобализации экономики // Саясат-Policy. – 2005. - № 1. С. 76.
2. Захарова Н.В. Экономическая интеграция в условиях двух систем: критика буржуазных трактовок. М.: Высш. шк., 1988. С. 10.
3. Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград : Издательство ВолГУ, 1995. С. 190–191.
4. Иншакова Е.И. Механизм мегарегиональной экономической интеграции в СНГ // Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление, 2004, №2 С.49-54
5. Иншакова Е.И. Механизм экономической интеграции и противоречия его реализации в СНГ // 10 лет СНГ – поиски, потери, приобретения: Материалы международной конференции (Волгоград, 25 – 27 сентября 2001 г.) / Центр постсоветских исследований МГИМО (У) МИД России; под ред. М. М. Наринского, А. В. Мальгина. Москва; Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. С. 50.
6. Кульман А. Экономические механизмы : пер. с фр. / общ. ред. Н. И. Хрустальной. М.: АО Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. С. 12
7. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрустальной. М.: Прогресс; Универс, 1993. 92 с.
8. Любский И.М. Состояние и перспективы валютно-финансового взаимодействия России со странами СНГ: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 Москва, 2006 187 с.
9. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. – М.: Изд-во МГУ, 1990. С. 145-146.
10. Осипов, Ю.М. Теория хозяйства : в 3-х т., Т. I: Общие основания. М. : Изд-во МГУ, 1998. С. 440.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2003. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yas.yuna.ru/?1879053312@0816185600>
12. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. С. 200.
13. Щербинина В.В. Состояние и основные тенденции развития экономических отношений России со странами СНГ. Экономический Вестник Ростовского государственного университета, 2007, Т.5, №4, Ч.3, С. 412
14. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaaiue_iaoaieci.html
15. Stiglitz J.E. Globalization and its discontents/ New York: W.W. Norton & Co., 2002., p.9

ФЕДОТОВА Е.И.

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ВОВЛЕЧЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МИРОВОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОБМЕН

Федотова Е.И., Южный федеральный университет, аспирантка кафедры мировой экономики и международных отношений, e-mail: fed_lena@rambler.ru

В статье дан анализ современного состояния российского рынка объектов интеллектуальной собственности, его вовлеченности в международный технологический обмен и предложены пути его развития.

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность; национальная инновационная система; патентование*

Коды классификатора JEL: F 52, K 23

Научно-технический потенциал государства, достижения науки и технологий являются факторами, определяющими динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности государства в мировом сообществе. Развитые страны перешли к стадии экономики, которая основана на научных знаниях и базируется на высокоэффективных национальных инновационных системах. Перед российской экономикой стоит задача преодолеть возникшие негативные тенденции в развитии производства. Необходимо создание национальной инновационной системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать накопленный российский интеллектуальный и научно-технический потенциал. Использование результатов интеллектуальной деятельности, в том числе прав интеллектуальной собственности, является неотъемлемым условием создания новейших технологий и конкурентоспособной продукции.

Такие факторы как уровень изобретательской деятельности в стране, состояние правовой охраны ОИС, организация их экономического оборота непосредственно влияют на состояние научно-технического потенциала государства и на перспективы экономического развития.

В характеристиках изобретательской деятельности в России можно найти отражение роли, которую Россия играет в процессах международного технологического обмена, ее включенности в мирохозяйственные связи.

При оценке научно-технического потенциала государства пользуются таким показателем как количество патентных заявок на 1 млн. жителей. По количеству патентов на 1 млн. населения страны мировым лидером являются Япония (2.876 патентов на 1 млн. японцев) и Республика Корея (2.530). В первую пятерку также вошли: США (701), Германия (586) и Австралия (479). Россия по этому показателю занимает 17-е место (за период с 2004 по 2005 год число выданных патентов увеличилось на 3.4%, составив 165). Казахстан — 21-е (126), Беларусь — 22-е (108), Украина — 23-е (75).

Уровень патентной активности в России, равный 192 патентным заявкам на 1 млн. жителей в 1993 г., существенно снизившись до 103 патентных заявок к 1997 г., проявил тенденцию к росту, достигнув в 2000 г. 161 патентной заявки на 1 млн. жителей и в 2005 г. 165 заявок на 1 млн. жителей [15, р. 51-52].

За период 2000 – 2006 гг. разработку и освоение инноваций осуществляли в среднем 9,2% предприятий, снизившись до 8,6% в 2006 г. [6, с. 624]. Сравнения соответствующих показателей стран Европейского Союза, Японии, стран Южной и Северной Америки, Новой Зеландии, Австралии показывают, что в нашей стране уровень инновационной активности промышленных предприятий самый низкий. Для сравнения: Ирландия – 75%, Канада, Германия, Австралия – 60% и выше, Мексика – 46%, Латвия – 35%, Словения – 28%. Ближе всех Россия по данному показателю к Польше (18%), Румынии (19%) [2, с. 343].

Наибольшую долю в затратах на инновации российских предприятий составляло приобретение машин и оборудования (54,6%). В то же время на приобретение новых технологий расходовалось только 1,8% всех средств, затрачиваемых на инновации, из них 0,6% - на приобретение патентов и лицензий [6, с. 625]. При этом велика доля закупок иностранного устаревшего оборудования. Такая тенденция усугубляет проблемы конкурентоспособности отраслей.

Несмотря на наметившийся рост бюджетных ассигнований на развитие науки (расходы из бюджета на науку составили в 2000 г. 17,3 млрд. руб., в 2006 г. – 97,3 млрд. руб.), доля расходов на науку в ВВП составила в 2000 г. 1,05%, в 2006 г. – 1,08% [6, с. 617-618], а это значительно ниже соответствующего показателя в развитых странах (2 – 3%).

Показатели изобретательской активности за 2007 г. демонстрируют устойчивость положительных тенденций в этой сфере. Показатели подачи заявок к 2007 г. по сравнению с 2000 г. выросли: по изобретениям – на 17,6%, по полезным моделям – на 110,7%; по промышленным образцам – на 69,2%; по товарным знакам – на 3,8%. Устойчиво положительные тенденции роста активности подачи заявок проявляются в области относительно новых для России видов ОИС – полезных моделей, а также программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем.

По сравнению с уровнем, достигнутым СССР, в Российской Федерации произошло резкое падение изобретательской активности. В 1990 г. было подано более 79 000 заявок, в 1991 г. – более 77 000, в 1992 – более 33 000 [4, с. 27]. В последующие годы падение изобретательской активности продолжалось.

Общие показатели подачи заявок пока свидетельствуют о значительном отставании России от развитых стран. В 2006 году в США было подано 445 тыс. заявок на изобретения, в Японии – 408 тыс. [9, р. 110; 8, р. 134], в то время как в России даже при наличии позитивных тенденций роста изобретательской активности годовое количество подаваемых заявок не намного превышает 30 тысяч и за последние два года приблизилось к 40 тысячам [1, 6, с.619]. На долю патентных ведомств Японии, США, Китая, Республики Корея и Европейского патентного ведомства приходится 77% всех патентных заявок, поданных в 2005 г., что представляет 74% всех выданных патентов [15].

Активность подачи заявок на изобретения является лишь одной из характеристик состояния изобретательской деятельности. Другая важная характеристика – количество охранных документов, выданных за год. Показатели количества выданных патентов несколько ниже, чем по подаче заявок. На эту характеристику влияют не только количество поданных заявок, но и их качество, а также обусловленные патентным законодательством особенности экспертизы заявок и выдачи патентов.

Большое количество заявок на изобретение не является предпосылкой экономического роста. В принципе нельзя устанавливать прямой зависимости между уровнем экономического развития государства и количеством действующих на его территории патентов на изобретение. Получить отдачу от практической реализации изобретений и других ОПС в масштабах всего народного хозяйства возможно при условии функционирования эффективной государственной научно-технической политики и эффективного функционирования рыночных механизмов, прежде всего конкуренции.

На протяжении последних лет интенсивность патентования российских изобретателей по классам международной патентной классификации (МПК) остается достаточно постоянной, что в определенной мере свидетельствует о стабильности их научно-технических приоритетов.

Тематические направления, где изобретательская активность наиболее высока, в России в настоящее время связаны с российскими экспортными приоритетами. Существенная доля патентов на изобретения приходится на удовлетворение жизненных потребностей (группа «А»), на изобретения в области технологических процессов (группа «В»), а также на изобретения в области химии и металлургии [1].

Более обобщенная картина по патентным документам большинства ведущих зарубежных стран и международных патентных организаций свидетельствует о том, что эти страны отдают предпочтение отраслям с высокими наукоемкими технологиями (классы «G» и «H») [14, р. 36]. Это наводит на размышление о правильности выбора научно-технической стратегии в нашей стране.

Таблица позволяет сделать вывод, что наиболее престижные классы патентования «G» и «H» занимают в России соответственно 4-е и 6-е места, в то время как в странах, определяющих научно-технический прогресс, они стоят на первых местах.

В характеристиках изобретательской деятельности в России можно найти отражение роли, которую Россия играет в процессах международного технологического обмена, а также уровня ее включенности в мирохозяйственные связи. Эти аспекты изобретательской деятельности отражаются в показателях патентования иностранных разработок в России и российских разработок за рубежом.

В настоящее время имеют место следующие формы распространения российских технологий. Российские предприятия подают заявки на получение зарубежных патентов на собственные разработки, преследуя при этом цели выхода на зарубежные патентные рынки и защиты своих деловых интересов в иностранных государствах. Иностранные фирмы, которые в последнее время часто привлекают российских специалистов для выполнения научно-исследовательских работ могут получать правовую охрану на выполненные ими разработки в разных странах, в том числе и в России. Российские специалисты, принимая участие в деятельности многих иностранных компаний. Смешанные формы распространения технологий имеют место, когда заявителями выступают одновременно российские и иностранные компании [4, с. 66].

Зарубежное патентование призвано обеспечить правовую охрану экономических интересов владельцев ИС и является составной частью внешнеэкономической деятельности. Вследствие либерализации российской экономики хозяйствующие субъекты стали свободно распоряжаться своим интеллектуальным капиталом и по своему усмотрению принимать решение о патентовании своих разработок за рубежом. Эффективность и целесообразность получения за рубежом монопольного права на разработку зависит от ряда политических, правовых и конъюнктурных моментов.

Активность российских заявителей на зарубежном патентном рынке в целом весьма скромна по сравнению с другими субъектами. В целом российские показатели патентования (в 2006 г. – 169 выданных патентов) в США ближе всего к показателям «малых индустриальных» стран Европы – Ирландии (186), Норвегии (250), а также Новой Зеландии (159), Бразилии (152) и значительно уступают показателям Индии (470) и Китая (717) [13, р. 118-119]. Показатели выдачи патентов российским заявителям Европейским и Японским патентными ведомствами незначительны (в 2006 г. 35 и 5 патентов соответственно) [7, р. 75; 8, р. 144]. По-видимому, российские предприятия самостоятельно, без государственной поддержки не в состоянии обеспечить своего представительства на патентных рынках развитых стран, хотя целый ряд достижений российских разработчиков обладает высокой конкурентоспособностью.

В связи с либерализацией российской экономики возникает тенденция к ее открытости. В связи с этим следует ожидать, что иностранные компании будут играть в российской экономике более активную роль, используя при этом свой научно-технический потенциал, заключенный в принадлежащих им ОИС.

Либерализация внешней торговли в настоящее время и расширение рынков стимулируют рост производства, повышают его специализацию и через обострение конкурентной борьбы активизируют инновационную деятельность, которая является важным фактором международного патентования. Рост экспорта товаров сопровождается увеличением зарубежного патентования. Возрастает интернационализация патентной активности.

Российский рынок пока считается рискованным и не позволяет рассчитывать на существенные прямые иностранные инвестиции, хотя ряд проектов с участием иностранных компаний нашел практическую реализацию. К тому же российский рынок ввиду низкой покупательной способности населения пока не настолько интересен, чтобы активно реализовывать права на патенты, принадлежащие нерезидентам России. Однако по мере стабилизации российского рынка и повышения интереса к нему со стороны иностранных инвесторов в некоторых рыночных сегментах у российских производителей могут возникнуть серьезные проблемы, если не будет повышена их конкурентоспособность, хотя о массовом вытеснении российских производителей при этом вряд ли можно говорить.

В разных отраслях ситуация в этом отношении своя, в том числе и в плане угроз научно-технологической безопасности со стороны иностранных компаний. Особо пристального внимания заслуживает деятельность иностранных компаний по патентованию разработок, связанных с приоритетными направлениями и критическими технологиями федерального уровня.

Участие в процессе международного технологического сотрудничества, несомненно, расширяет возможности модернизации производства с учетом новейших достижений в науке и технике. Значительную часть средств для глубокого переоснащения производства можно найти только на мировом рынке. Не случайно в большинстве развитых стран доля иностранных заявок на патенты во всех заявках составляет около 50%.

В России доля иностранных заявок по отношению ко всем заявкам значительно меньше и составила в 1997 г. 8%, а к 2006 г. увеличилась до 18%. За период 2000 – 2007 гг. наибольшую активность из нерезидентов дальнего зарубежья проявляют заявители США, на долю которых приходится треть иностранных заявок на изобретение, и Германии. Количество заявок поданных заявителями Республики Корея увеличилось с 2000 г. в 3 раза. Из всех заявок, поданных в России иностранными заявителями в 2007 г., 26% пришлось на США, 14,7% – на Германию, 7,5% – на Японию [1].

Как следует из показателей иностранные заявители за последние пять лет стабильно получают примерно четверть общего количества выданных в РФ патентов (немногим более или менее 4 тыс. патентов в год). В 2001–2002 гг. отмечено значительное (до уровня менее 3 тыс.) падение количества патентов, выданных нерезидентам.

Сложившееся в России соотношение количества патентов национальных и иностранных патентообладателей не является высоким. Доля иностранных заявок на патенты на изобретение в России значительно ниже аналогичных показателей развитых стран: в 1997 г. количество патентов, выданных иностранцам, составило 8,8% по отношению ко всем выданным патентам, а в 2007 г. – 20% [1]. В 2007 г., согласно отчету ЕПВ, заявители из США подали 25,2% числа заявок на получение европатента, из Японии – 16,3%, из других неевропейских стран – 10% [7]. Суммарно это 51,5% общего количества поданных заявок. На долю европейских заявителей пришлось немного меньше половины – 48,5%. В США, согласно данным отчета Ведомства по патентам и товарным знакам США за 2006 г., доля поданных «неамериканских» заявок составляет 47%.

На фоне приведенных фактов ситуация на российском патентном рынке пока не дает оснований говорить об иностранной экспансии. Но эти данные свидетельствуют о достаточно активном вхождении России в международное технологическое сотрудничество, хотя доля иностранных патентообладателей к общему числу патентов значительно меньше, чем в развитых странах. Кроме того, высокие технологии обращаются преимущественно между развитыми странами, а в Россию и развивающиеся страны передаются не самые новые разработки.

Другое дело, что развитые страны наряду с тем, что в их патентных фондах присутствует значительное количество патентов на иностранные разработки, сами столь же активно действуют на иностранных патентных рынках. Для них показатели экспорта и импорта технологий сбалансированы.

Анализ состава патентов США и ЕПВ, проведенный Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), показал, что 62% иностранных патентов российских разработчиков принадлежит иностранным патентообладателям, 18% – российским (патенты ЕПВ), соотношение по патентам США – 78 и 24% соответственно [12, р. 38–44].

Таким образом, только пятая часть российских изобретений, выходящих на мировые рынки ИС, принадлежат разработчикам. Это свидетельствует о слабости российских предприятий, которые без государственной поддержки не в состоянии обеспечить своего представительства на иностранных патентных рынках, реализацию своих разработок через продажу лицензий, о недостаточном количестве консалтинговых и посреднических фирм.

Значительная часть выполняемых российскими учеными работ, которые патентуется иностранными фирмами, выполнялась не на российской территории. Авторы либо работали по контрактам, либо находились в командировках. Это фактически количественные характеристики процесса «утечки умов» [3, с. 31].

Все более широкое распространение при патентовании в иностранных государствах получают совместные разработки российских и иностранных компаний. Для США доля таких разработок составляет 16%, для стран ЕС – 21%. Это отражает факты равноправного партнерства российских и иностранных компаний и представляют собой особый вид передачи технологий.

Показатели сотрудничества российских и иностранных компаний в сфере зарубежного патентования отражают процесс создания совместных предприятий и других форм альянсов с российскими компаниями как стратегическое средство приобретения, развития и обмена технологиями, включая коммерческую и техническую информацию. Участвуя в альянсах, российские компании могут приобрести опыт ведения дел на мировых рынках.

Тем не менее повышенный интерес иностранные заявители проявляют в тематических направлениях, касающихся прежде всего производства лекарственных препаратов, в способах получения высокомолекулярных соединений, химических и физических процессов общего назначения или физической модификации веществ. В этих областях на долю патентов, полученных иностранными заявителями, приходится до 40% всех российских патентов. Здесь первенство принадлежит США. В химической тематике – транснациональные компании и компании немецкого происхождения. Таким образом, речь идет о стратегически важных и социально значимых сферах деятельности. Поэтому при всем благотворном влиянии экономической открытости и интенсивности обмена технологиями на мировом рынке вопрос об экономической безопасности, о наращивании конкурентоспособности неизбежно возникает.

Доход от экспорта ОИС составил 260 млн. долл. в 2005 г., увеличившись в 4,4 раза по сравнению с 2000 г. Однако, по экспорту ОИС Россия многократно уступает уровню ведущих промышленных стран (57 млрд. долл. США, 6 млрд. долл. Германия). Доходы от импорта ОИС возросли в 22 раза за период 2000 – 2005 г., составив 1593 млн. долл. в 2005 г. [10, 16].

В структуре импорта 60,9% платежей приходится на приобретение инжиниринговых услуг, и только 3% – на приобретение изобретений. В экспорте наибольшую долю также занимают инжиниринговые услуги – 38,7%, а также результаты исследований и разработок, не защищенные патентами (21%). На долю соглашений, предметами которых являлись охраняемые ОИС (патенты на изобретения, беспатентные изобретения, патентные лицензии, ноу-хау, промышленные образцы, товарные знаки) приходилось лишь 2,6%

экспорта, тогда как в структуре импорта технологий эта доля достигла 24,4% [5, с. 600]. Вследствие этого средняя стоимость предмета соглашения по импорту технологии в 2,2 раза превышала среднюю стоимость предмета соглашения по экспорту, что объясняет неэффективный характер торговли технологиями, ведущей к усилению технологической зависимости России от зарубежных стран.

Как по экспорту, так и по импорту преобладали торговые сделки со странами ОЭСР, на долю которых приходилось 76% всех соглашений. Наибольшее число соглашений по экспорту ОИС заключалось с партнерами из США (12,8% соглашений), Германии (8%), Украины (6%). Удельный вес стран СНГ в передаче и приобретении ОИС невелик – соответственно 18,9% и 12,8%. При этом большая часть ОИС экспортировалась на Украину, в Казахстан и Белоруссию.

Серьезной проблемой в России является интеллектуальное пиратство. По данным Всемирного экономического форума Россия занимает 105 место из 117 по уровню защиты прав на ИС [11]. Вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот выдвигает защиту потребительского рынка от фальсифицированной продукции в число приоритетных проблем.

Ежегодно в России фиксируются тысячи нарушений прав интеллектуальной собственности. Нарушение прав интеллектуальной собственности в России может создать негативное воздействие на отношения с Европейским союзом и США.

В целом анализ современного состояния научно-технической и инновационной сферы в России свидетельствует, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, объемам финансирования науки, развитию инновационной инфраструктуры Россия заметно отстает от развитых стран.

Анализ тенденций развития науки и технологий в стране и за рубежом показывает, что перевод экономики на инновационный путь развития возможен лишь при условии комплексного реформирования научно-технической сферы от фундаментальных исследований до производства наукоемкой продукции и выхода с ней на мировой рынок.

Необходимы организация научных исследований, позволяющих обеспечить сохранение и расширение областей, в которых российская наука занимает лидирующие позиции в мире; создание инновационной инфраструктуры, обеспечивающей эффективную коммерциализацию ОИС; модернизация промышленности на основе инноваций.

Для решения проблем российской экономики можно пойти по пути приобретения лицензий и ноу-хау на известные технологии, виды продукции и торговые марки крупных зарубежных компаний, создания благоприятных условий для размещения зарубежных технологий на территории России, включая развитую инфраструктуру. Другой путь – опора на собственный научно-технический потенциал, в значительной мере невостребованный сегодня отечественной промышленностью, более перспективен, однако требует преодоления целого ряда финансовых и организационно-управленческих барьеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ежегодный отчет Роспатента 1997 – 2007 гг. // www.fips.ru
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. М.: ГУ – ВШЭ, 2007.
3. Корчагин А.Д., Орлова Н.С., Нарумова О.Ф., Биткова И.В. Совершенствование системы передачи за рубеж отечественных технологий, содержащих объекты промышленной собственности. М.: ИНИЦ Роспатента, 2005.
4. Орлова Н.С., Нарумова О.Ф., Столяров А.М. Анализ российского рынка объектов интеллектуальной собственности и перспективы его развития. М.: ИНИЦ Роспатента, 2004.
5. Российский статистический ежегодник. 2006.
6. Российский статистический ежегодник. 2007.
7. Annual report EPO. 2007.
8. Annual Report JPO. 2007.
9. Annual report USPTO. 2007.
10. Balance of Payments Yearbook. Washington: IMF, 1960 – 2005
11. Global Competitiveness Report 2005 2006. World Economic Forum // www.weforum.org
12. М. Khan, Н. Dernis Global overview of innovative activities from the patent indicators perspective. OECD. 2006.
13. Performance and Accountability Report. USPTO. 2007.
14. Trilateral Statistical Report. 2006.
15. WIPO Patent Report: Statistics on Worldwide Patent Activities. WIPO. 2007 Edition.
16. World Development Indicators. 2007.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УГЛУБЛЕНИЯ РЕФОРМЫ
СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Дудов А.С., Кисловодский институт экономики и права, доктор экономических наук, профессор, ректор, 357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, д. 42.

В статье обоснована необходимость, определены основные направления и предложены современные механизмы принятия управленческих решений по реформированию системы высшего профессионального образования.

Ключевые слова: модернизация образования; инвестиции в образование; Болонский процесс; персональные образовательные счета

Коды классификатора JEL: H 52, I 22, I 23

Изменения в социально-экономическом развитии страны и в системе высшего образования, ориентация их на рыночные отношения, формирование и глобализация рынка образовательных услуг, интеграция России в общеевропейское образовательное пространство в рамках Болонского процесса влекут за собой необходимость переосмысления наработанного опыта в теории и практике управления образовательными услугами вузов. Если в советский период образование воспринималось преимущественно как социально-нравственная категория, основным предназначением которого было воспитание так называемой гармонично развитой личности, то переход к рыночной экономике обусловил кардинальное изменение роли образования, и особенно профессионального образования. Рыночные отношения перевели его в разряд конкретных социально-экономических категорий, переориентировав в значительной степени на удовлетворение потребностей экономики, привели к возникновению и развитию в стране рынка образовательных услуг.

Развитие рынка образовательных услуг обуславливает изменение условий функционирования учреждений высшего профессионального образования: отказ от государственной монополии в образовании и формирование частного сектора, рост конкуренции, реорганизация системы бюджетного финансирования, формирование механизма тесного взаимодействия с рынком труда и мн. др.

Концепция долгосрочного развития страны предусматривает, что до 2020 года экономика России будет расти ускоренными темпами. Страна должна войти в десятку наиболее развитых мировых держав со среднедушевым доходом на уровне \$ 20–30 тыс. С одной стороны, для столь амбициозных задач есть необходимые ресурсы, но с другой стороны – реализация этих грандиозных планов может стать неосуществимой из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего отсутствия инфраструктуры и квалифицированных кадров.

Основная идея концепции сводится к тому, что до 2020 года Россия встанет именно на инновационный путь развития. Это потребует серьезной диверсификации отечественной экономики, которую невозможно осуществить без соответствующего научного потенциала и огромного количества инвестиций.

При вовлечении в процесс диверсификации практически всех отраслей национальной экономики, особая роль изначально будет принадлежать системе высшего образования, где предстоит подготовить в массовом количестве соответствующих специалистов. Именно этим специалистам предстоит решить одну из сложнейших проблем современной экономики России – создать такой инновационный сектор, который по критериям рентабельности и доходности сможет эффективно конкурировать с сырьевым. Поэтому вопрос стоит не просто о реформе образования, вопрос стоит о поиске значительных финансовых ресурсов и их эффективном использовании в системе высшего образования.

Таким образом, современное экономическое состояние России с необходимостью требует серьезной реформы образования, в том числе его финансового обеспечения. Многочисленные публикации свидетельствуют о том, что руководство системой образования намерено предпринять решительные шаги в ближайшее время. Прежде всего, как неоднократно отмечалось в средствах массовой информации, ставится вопрос о том, что высшее образование должно стать преимущественно платным, что позволит увеличить общий объем финансовых ресурсов отрасли. При этом предстоит окончательный переход к двухуровневой системе высшего образования в соответствии с Болонскими соглашениями.

Естественно, что когда об этом заходит речь, сразу возникает образ частного или другого негосударственного вуза, общественное мнение о котором складывается пока весьма негативным. Поэтому и предстоящая реформа окрашивается в сомнительные тона. Кроме того, уровень бакалавриата представляется как своего рода недоученного специалиста.

Основная полемика вокруг этих проблем ведется крупными специалистами в области высшего образования, политиками, социологами и т.п. Это в настоящее время одна из наиболее дискутируемых проблем [1, 2, 3, 5, 6, 8]. При всей глубине большинства высказываемых мнений, на наш взгляд, остается практически вне зоны рассмотрения один принципиальный вопрос – каково массовое отношение населения к этим проблемам? Ответ на этот вопрос надо искать не столько в сфере различных социологических исследований, сколько в формирующемся рыночном поведении людей. В конце концов, в условиях рыночной экономики вопросы, затрагивающие широкие слои населения различных социальных групп обязательно облекаются в

те или иные формы совокупного спроса.

В этом контексте сначала подчеркнем один факт из опыта функционирования системы высшего образования развитых стран. Согласно известной теории человеческого капитала, представленной практически в любом учебнике по экономике [9], чем выше уровень образования работников, тем выше уровень оплаты труда. При отражении этой зависимости на соответствующих кривых всегда отмечается, что университетскому образованию соответствует самая высокая кривая. Поэтому получение университетского образования является важнейшим мотивирующим фактором при принятии решений об инвестициях в образование.

Данный факт никем не оспаривается, он является, по сути дела, общепринятым. Но нам бы хотелось обратить внимание на одну из сторон этого факта, которую почему-то почти не замечают. Университетское образование в развитых странах представлено в основном подготовкой бакалавров, т.е. этот уровень образования определяется не политиками и специалистами, а приоритетами спроса населения. На наш взгляд – это важнейший аргумент, который должен учитываться в первую очередь при принятии последующих реформистских решений о судьбе нашего высшего образования.

Рыночные факторы в системе российского высшего образования действуют очень активно. Так, за период с 1993 по 2007 год у нас в стране сформировалась система негосударственных вузов. Причем сформировалась она с нулевого уровня, т.к. в этой сфере не было приватизации. Это значит, что основывается она на достаточно большом спросе населения. Всего в системе негосударственных вузов сейчас обучается 1 млн. 176 тыс. студентов. Практически каждый седьмой российский студент – это студент негосударственного вуза. За рассматриваемый период значительно выросло количество студентов и в государственных вузах – примерно с двух с половиной миллионов человек до более чем шести миллионов [7].

При этом надо отметить, бюджетное финансирование образования в стране по данным Росстата увеличивалось в значительно более скромных параметрах. Более того, за счет федерального бюджета пока не просматривается явной тенденции к опережающему увеличению расходов на высшее образование (табл. 1).

По данным табл. 1 также видно, что после 2007 года предполагается постепенное снижение доли бюджетного финансирования. В таких условиях самой острой становится проблема формирования финансового обеспечения углубления дальнейшего реформирования системы высшего образования. При этом следует более внимательно проанализировать рыночную компоненту.

Как известно, на сегодняшний день наиболее распространенными в мире являются три основные финансово-экономические модели образования.

Во-первых, финансово-экономическая модель образования, ориентированная исключительно на свободный рынок. В этой модели предпочтение отдают ограничению расходов на образование со стороны государства, особенно в части обязательств перед высшим образованием. Аргументируется такой подход тем, что количество денег, требуемых для получения качественного высшего образования, увеличивается стремительными темпами, опережая рост национального продукта. При таких тенденциях государство не в состоянии нести эти увеличивающиеся расходы и они перекладываются на потребителей. В соответствии с этой моделью бесплатным для всех должно быть только общее среднее образование, а высшие учебные заведения становятся полноценными субъектами рынка.

Таблица 1

Динамика показателей расходов федерального бюджета РФ на высшее образование¹

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Расходы федерального бюджета, всего (млрд. руб.)	1321,9	2054,2	2358,6	2698,9	3514,3	4270,1	5 463,5	6 500,3	7 361,9	7 998,7
Расходы фед. бюджета на высшее образование (млрд. руб.)	31,3	44,4	56,8	72,1	114,7	155,1	199,5	224,6	226,3	244,8
Доля расходов фед. бюджета на высшее образование в ВВП (%)	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Доля расходов на высш. образование в расходах фед. бюджета (%)	2,4	2,2	2,4	2,7	3,3	3,6	3,7	3,5	3,1	3,1

Во-вторых, финансово-экономическая модель образования, исходящая из главной роли государства в формировании профессионального образования. В соответствии с этой моделью образование должно обеспечивать всестороннее развитие индивидов, являться заботой всего общества и быть свободным от влияния бизнеса.

В-третьих, финансово-экономическая модель образования, основанная на принципах государственного рынка. Теоретической основой данной модели выступает концепция так называемого гуманного ка-

¹ Таблица составлена и рассчитана по: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. - М., 2006, с. 247, 305, 613, 614; данным официального сайта Росстата (www.gks.ru) и Минфина РФ (www1.minfin.ru), проектам федерального бюджета, разработанных на базе перспективного финансового плана Российской Федерации на 2007-2009 годы, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2006 г. №1860-р.

питализма и активного государства. Сторонники этой модели считают, что финансирование образования должно обеспечить не результаты деятельности высшего учебного заведения, а гарантированные равные стартовые возможности для всех учащихся.

При определении приоритетной финансово-экономической модели у России очень ограниченный выбор. Прежде всего, он предопределяется сложностями перехода к инновационной экономике в условиях специфического российского экономического пространства, во многих регионах которого сформировался дефицит трудовых ресурсов, заполняемый нарастающей трудовой миграцией.

С одной стороны, продолжающийся активный рост масштабов потоков временных трудовых мигрантов в Россию свидетельствует о наличии соответствующих потребностей на российском рынке труда и о привлекательности временных форм миграции по сравнению с постоянными. Иностранцы концентрируются в отдельных секторах экономики: строительство (до 40%); оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств (до 30%), т.е. в тех сферах занятости, которые характеризуются большим количеством непривлекательных для россиян рабочих мест. Поэтому пока уровень трудовой миграции не оказывает непосредственного воздействия на состояние занятости.

С другой стороны, концентрация трудовой миграции, особенно в части нелегальной, оказывается значительной в отдельных регионах страны - в столичных городах, нефтегазодобывающих округах Сибири, в Приморском крае, Сахалинской области и ряде других, где она уже оказывает серьезное влияние на локальные рынки труда.

Как показывает мировой опыт, в случае активного инвестиционного или инновационного развития каких-либо рынков или территорий, туда усиливаются потоки квалифицированной трудовой миграции, которая значительно обостряет конкуренцию на внутренних рынках труда. Оживление инвестиционной деятельности в регионах России в связи с реализацией национальных проектов, как отмечается, например, рейтинговым агентством "Эксперт РА" и Российским союзом промышленников и предпринимателей, выявило нехватку общих и квалифицированных трудовых ресурсов. Т.е., для реализации серьезных инвестиционных проектов в стране потребуется дальше увеличивать трудовую миграцию, в том числе и квалифицированных кадров.

Сочетание этой потребности с учетом последствий глобализации мировой экономики, в результате которой уже значительно усилилось влияние транснациональных корпораций на использование российских ресурсов и организацию внутреннего производства, сохраняющейся тенденции депопуляции значительной части населения в регионах реально может привести к безвозвратным потерям не только важнейших интеллектуальных ресурсов развития, но и способности их воспроизводить. Соответственно это приведет к началу процесса утраты Россией своего экономического пространства, который может принять и катастрофические формы нарастания.

Таким образом, требования ускоренного перехода к инновационной экономике при отсутствии в стране поведенческих традиций свободного рынка, существовании традиционной надежды на государство, которое однако не располагает достаточными ресурсами для решения проблем высшего образования, практически однозначно предопределяют третий вариант финансово-экономической модели развития отечественного высшего образования – модель государственного рынка.

Поэтому, будучи по своей сути общественным благом, высшее образование будет у нас все больше трансформироваться в категорию рыночных услуг. Тем более, в стране получили развитие как негосударственные высшие образовательные учреждения, так и практика коммерческой деятельности государственных вузов.

При этом, высшее образование следует рассматривать и как услугу, и как элемент национальной культуры. И то, и другое должно развиваться в рыночных условиях, их не надо противопоставлять друг другу. В конце концов, рынок (как совокупность системных отношений) – то же часть общей культуры.

Если образование должно стать определяющим сектором экономики, то оно не может не быть рыночным, иначе получится управленческий алогизм – рыночная экономика будет определяться нерыночным сектором. Т.е., принципы управления в ведущем секторе должны быть соответствующими всей экономике.

Главным источником доходов государственных вузов для увеличения числа студентов стали доходы от предоставления платных образовательных услуг. В настоящее время большинство государственных вузов значительную, а порой и основную, часть доходов получают не из бюджета, и являются, в этом направлении своей деятельности, по сути негосударственными. Однако, при этом используют в своей коммерческой деятельности активы (здания, оборудование, инфраструктуру и т.п.) принадлежащие государству. Это не что иное, как самый настоящий процесс рыночной коммерциализации, который уже достаточно активно осуществляется, хотя еще и не провозглашался официально. И, главное, остановить его невозможно.

При этом лучшие государственные вузы страны отличаются порой и очень высокой стоимостью образования. Так, по данным, приведенным в прошлом году российским рейтинговым агентством "Рейтор" [4], которое провело исследование коммерческого образования в столице, самыми дорогими в 2007 году, в Москве оказались факультеты направления "экономика и управление". Стоимость обучения в наиболее популярных московских вузах за истекший год выросла больше чем на 15%. Первую строчку рейтинга среди вузов по данному направлению занимает МГИМО, в котором средняя стоимость обучения на различных направлениях составляет 262500 рублей в год. Годовое обучение по такой специальности как "мировая экономика" – 280000 рублей. Благодаря тому же МГИМО гуманитарные науки, такие как философия, политология, социология и др., тоже оказались на вершине ценового рейтинга – около 262500 рублей в год. Далее следует "юриспруденция" (МГИМО – 245000 рублей), "сфера обслуживания" (Российский университет дружбы народов – 180 000 рублей в год), "естествен-

ные науки" (МГУ им. Ломоносова – 175000 рублей в год), "культура, искусство, дизайн" (Российский государственный гуманитарный университет – 155400 рублей в год), "информационные технологии" (Государственный университет управления – 150000 рублей в год), "транспортные средства" (Российский университет дружбы народов – 90000 рублей в год). Обучение по направлениям "металлургия, машиностроение, обработка материалов" и "энергетика" студентам обойдется примерно в 75000 рублей в год.

Таким образом, государственный вуз и коммерческое образование уже практически слились в одной функциональной структуре, и чему будет отдаваться приоритет со стороны руководства вузов – сложный вопрос. Ситуация усугубляется таким явлением, как коррупция в секторе бюджетного образования. Сейчас широко распространено мнение о том, что именно коррупция является главным препятствием на пути всех реформ, затрагивающих социальную сферу.

Так, по оценкам Министерства образования и науки, вузы, которые подчинялись Рособразованию, получают из федерального бюджета столько же, сколько они зарабатывают за счет официальных внебюджетных поступлений. Кроме того, третий бюджет примерно такого же размера получается "из рук в руки".

В таких условиях шансы получить образование без "дополнительной" оплаты резко сокращаются. Одновременно зададимся вопросом, а где концентрируется коррупция? Она сконцентрирована именно в государственных вузах при решении вопросов о зачислении на бюджетные места. В негосударственном вузе и даже на платных отделениях государственных вузов этот вид коррупции просто теряет свой смысл, поскольку учеба оплачивается официально.

Наличие рассматриваемой коррупции свидетельствует о том, что в стране уже сформирован значительный рыночный спрос на образование, поскольку именно за образовательные услуги и платятся эти деньги. Но эти же деньги на развитие системы образования не оказывают практически никакого влияния, поскольку не попадают ни в заработную плату профессорско-преподавательского состава, ни в фонды развития образовательных учреждений. В результате получается, что значительную часть средств образовательные учреждения не получают, хотя массовый потребитель их заплатил. При этом надо признать, что для выявления всех участников подобных сделок у государства сейчас нет ни сил, ни средств, ни времени.

Такова реальная действительность и изменить ее можно только посредством введения платности образования для всех желающих его получить – принципа, исключающего основу коррупции. Другого пути, с учетом исторической коррупционной специфики нашей страны, в настоящее время, по нашему мнению, нет.

Сразу встает вопрос о том, а как же быть с конституционными гарантиями бесплатного образования, в том числе и высшего? При этом будем исходить из очевидного, с экономической точки зрения, факта, что бесплатного образования быть не может – ведь за этой фразой скрывается оплата из средств бюджета. Так вот лучшие гарантии – это предоставленные из бюджета денежные средства напрямую самому населению. Ситуация по финансовому смыслу очень схожая с монетизацией льгот. Придется, если не отказываться от рыночных реформ и не откатываться назад в развитии, последовательно монетизировать (к сожалению, этот содержательный для наших реформ термин уже тоже имеет негативную социальную окраску) государственные гарантии образования.

При этом следует обратить внимание, что в сфере сбережений населения в настоящее время формируется существенный фонд денежных средств, предназначенных для оплаты образования. Так, по данным Росстата и результатам мониторинга, проведенного Институтом статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, одной из явно преобладающих целей сбережений населения является получение образования – на что выделяется около трети всех формируемых сбережений [10]. Это самая большая компонента целевого направления сбережений, с которой равняется только цель покупки недвижимости.

Специфика формирования российских сбережений оказалась в том, что значимость сбережений на образование в субъективных оценках населения опередила даже такие традиционные выделяемые направления сбережений, как лечение, "на черный день", крупные покупки для дома, особые случаи.

В таких условиях, негосударственная и платная основа образования будет способствовать более равномерному и предпочтительному для населения размещению образовательных учреждений по территории России – а это уже важный фактор территориального единства и сплоченности страны. Одним словом, будет формироваться новая пространственная структура негосударственной образовательной системы под воздействием реально оплачиваемых приоритетов населения. Что может быть более демократичным и практичным?

Рамки одной статьи не позволяют затронуть многие экономические и социальные проблемы, которые накопились в нашей системе образования и связаны с качеством подготовки специалистов, участием в нем государства, оплатой труда преподавателей, противоречивым отношением к болонским соглашениям, "откосами" от армии и т.п. Но при неизбежном переходе к платному образованию их можно и должно решать эффективно – однако, это отдельная тема.

В любом случае решения тут нужны очень взвешенные. Но основным критерием принятия управленческих решений по реформированию системы высшего профессионального образования необходимо использовать приоритеты расходов населения. Это позволит сориентировать систему образования на интересы и потребности основной массы населения. И судя по потребительским предпочтениям, россияне готовы принимать на себя материальную ответственность за получение образования, т.е., сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях. Необходимо ее эффективно использовать.

В настоящее время, для реализации модернизации образования на период 2005–2010 предусматривается использование ряда инструментов (рис. 1).

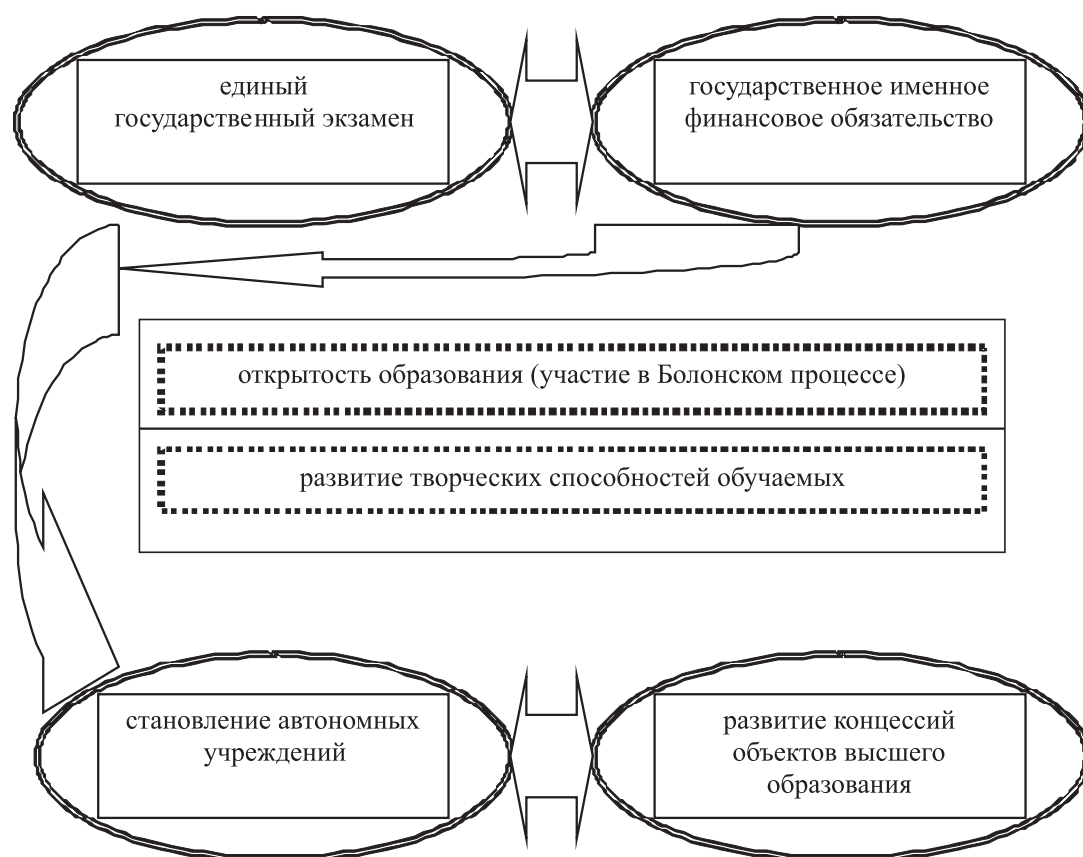


Рис. 1. Основные организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования

Однако, большинство из них практически еще не функционируют. Если использование единого государственного экзамена все еще вызывает споры, но все же активно используется, то механизм государственных именных финансовых обязательств очень далек от реализации. Более того, от этой идеи в значительной части отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов. Но оба инструмента – ЕГЭ и ГИФО – должны были функционировать во взаимодействии.

Спорным и неоднозначно воспринимаемым является и участие в Болонском процессе. Однако, как бы к нему не относились, относительное слабое знание иностранных языков российским студенчеством будет еще на протяжении как минимум нескольких лет препятствием на пути его широкого использования.

Принятия Федерального закона от 3 ноября 2006 г. № 174 ФЗ “Об автономных учреждениях” происходило на фоне, когда противниками принятия закона выступали Российский союз ректоров, профсоюзы, Союз театральные деятелей, представители научных учреждений и ряда других организаций. Таким образом, этот закон вызывает серьезные опасения профессиональных сообществ в сферах образования и культуры, которые усматривают в нем предпосылки роста коммерциализации социально-культурной сферы и приватизации ее имущественного комплекса.

Однако, процесс становления автономных учреждений в высшей школе, по мнению ряда экспертов, оказывается малопривлекательным и для частного предпринимательства.

Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные счета для населения, на которые зачислять причитающиеся каждому гражданину определенного возраста бюджетные средства на приобретение услуг высшего профессионального образования. Такая система станет более социально справедливой.

Существующая ныне система получения платного или бюджетного образования оказалась дискриминационной – если на платное обучение, то уже никакой государственной поддержки. Каждый должен иметь эту поддержку посредством государственного стимулирования спроса, так более корректно формировать государственный рынок услуг высшего образования. Соответственно эти услуги должны стать платными для подавляющего количества студентов.

Кроме того, целесообразно дополнить совокупность организационно-экономических инструментов предоставления услуг высшей школы институтом социального договора. Социальный договор между государством, вузами и населением о финансировании услуг высшего образования вполне может стать частью формируемой российской национальной идеи, определяющей направления прогресса общества.

Система образовательных персональных счетов позволит существенно упростить государственную поддержку совокупного спроса на образовательные услуги высшей школы и расширить их финанси-

вание. Население получит возможность увеличивать расходы на высшее образование дополнительно к предоставленным государственным средствам. Постепенно выявятся и предпочтения населения в формах и видах получения платного высшего образования, определяются рыночные параметры соотношения вузов различных форм собственности и организационной структуры. А государство сможет активно дополнительно воздействовать на совокупный спрос – через кредиты, в том числе бюджетные (с доступными процентами), через дополнительные бюджетные субсидии (для социально незащищенных категорий), через бюджетные субвенции (для подготовки специалистов, требующихся для конкретных отраслей или территорий), через всеразличные гранты (для более одаренных и трудолюбивых) и т.п.

Все это возможно и должно решать за пределами самих образовательных учреждений – через бюджетные и финансовые структуры, через общественные организации местного самоуправления, попечительские советы, корпоративные фонды и т.д. После того, как реальные деньги окажутся у людей, они посредством своего выбора сами оплатят образовательные услуги. Если уж живем в условиях рынка и собираемся его дальше совершенствовать, то право принятия решений, где и какое покупать образование, надо предоставить гражданам, признавать их выбор и уважать его. В таком случае, требования населения к платному образованию будут очень высокими с одновременным формированием ответственного рыночного менталитета молодежи.

Конечно, при такой ситуации для многих образовательных учреждений, как государственных, так и негосударственных, наступят трудные времена, так как значительно изменится структура и размещение вузов, количество мест в них. Но это будет решением таких современных проблем, когда более половины выпускников не работают по специальности, когда по демографическим причинам скоро не хватит людей на имеющееся количество мест в вузах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абанкина И.В. Финансирование образования: в поисках прозрачных механизмов // Стандарты и мониторинг в образовании. 2002. № 5, 6.
2. Акперов И.Г. Вузы могут и должны зарабатывать // Платное образование, 2005. № 7-8.
3. Багаутдинова Н. Г. Высшая школа сегодня и завтра: пути преодоления кризиса - М.: Экономика, 2003.
4. Ведомости / 17.07.2007, №130 (1904) - www.vedomosti.ru/newspaper.
5. Кузьминов Я.И. Проблемы участия России в болонском процессе // Вестник Российского общественного совета по развитию образования. 2003. Вып. 8.
6. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Экономическая наука современной России. Экспресс-выпуск. 2003. № 11.
7. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. М., 2007. С. 255.
8. Садовничий В. Постановление 7 съезда Российского Союза ректоров высших учебных заведений // Бюллетень Министерства образования РФ. Высшее и среднее профессиональное образование. 2003. № 1.
9. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика / Пер. с англ. М.: 1999. С. 264-268.
10. http://isek.hse.ru/mon2_c001.html

ДЫМОВА М.Н., ЕГОРОВА Л.М.

СООТНОШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА

Дымова М.Н. НОУ ВПО СКИБИИТ, помощник ректора по учебной работе, e-mail: maggie77@rambler.ru; Егорова Л.М. Южный федеральный университет, аспирантка, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Обоснованы признаки выделения предпринимательского, инновационного и инновационно-предпринимательского высшего учебного заведения. Дана рекомендация по ключевым направлениям современной системы управления вузом как предпринимательским.

Ключевые слова: *инновационный вуз; предпринимательский вуз; инновационно-предпринимательский вуз; совершенствование системы управления вузом; интрапренерство*

Коды классификатора JEL: A 23, H 52, H 75

Современная реформа образования в России пытается изменить вузы, сделав их активными участниками качественного преобразования экономики в инновационную. В связи с этим стали широко использоваться такие характеристики типов университетов как инновационный, предпринимательский и инновационно-предпринимательский. Вместе с этим следует попытаться разграничить эти новые понятия, чтобы не только и не столько установить сущность и содержание этих терминов и правильно идентифицировать вуз по типу, но для того, чтобы в нужном направлении совершенствовать систему управления университета, его организационную культуру, технологии принятия управленческих решений.

Эта проблема непосредственно связана с развитием федерального университета, который предполагается сделать предпринимательским. Идея и практика развития инновационно-предпринимательского университета имеет свою историю и успехи как в части заимствования зарубежного опыта, так и в части собственного опыта, приобретенного в ходе университетского строительства. Например, теории и опыту реформирования высшей школы и модернизации структуры государственных учреждений высшего профессионального образования посвящен сборник статей «Современные тенденции развития инновационно-предпринимательского университета», вышедший в Таганрогском государственном радиотехническом университете в 2005 г. [9].

Реформирование университета продолжается и в соответствии с Программой развития ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет» на 2007-2010 годы планируется совершенствование системы управления, включающее: формирование открытой системы управления за счет создания Наблюдательного и Попечительского советов, активного вовлечения работников, обучающихся и стратегических партнеров в управление университетом; внедрение на всех уровнях экономических методов управления, создание системы управления персоналом, системы качества, основанной на требованиях международных стандартов; диверсификация источников финансирования, формирование эндаумента; проведение подготовительных работ и поэтапное преобразование в автономное учреждение. Это подтверждает намерения руководства университета перейти к управлению предпринимательского типа, но в требованиях к проектам по другим направлениям подчеркивается необходимость их инновационного содержания.

В этой связи целесообразно обратиться к экономической теории и современной трактовке функций и роли предпринимателя в экономике. Принято считать, что понятие «предпринимательство» первым ввел в научный оборот французский экономист Ричард Кантильон, который придерживался идеи о различии прибыли и предпринимательского дохода и в качестве основного функционального признака предпринимательства выделял риск неполучения прибыли (дохода) и неопределенность, непостоянство доходов предпринимателя [11, с. 560]. Желание брать на себя и преодолевать риск – характерная черта предпринимателя, присущая предпринимательству, следовательно, предпринимательскому управлению. Об этом, судя по множеству публикаций, реформаторы высшей школы умалчивают. Велики ли эти риски? Видимо, велики, и они связаны с отсутствием опыта и культуры предпринимательского управления, неподготовленностью структуры к решению традиционных задач образования в новых условиях, а также неблагоприятной демографической ситуацией (рис. 1).

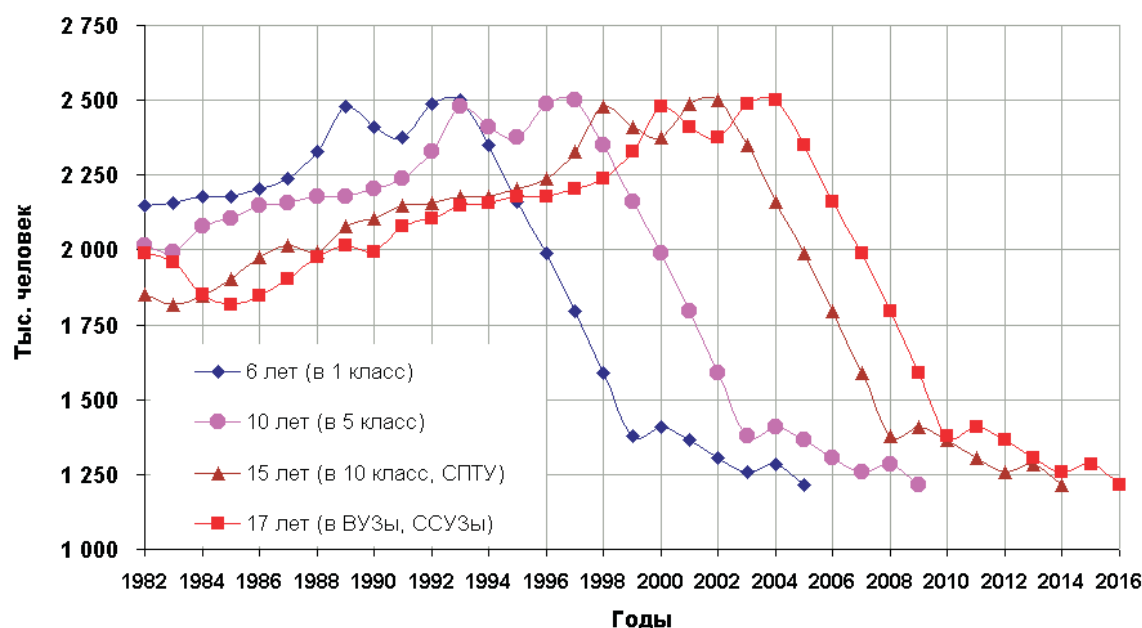


Рис. 1. Прогноз контингента школьников и студентов для образовательных учреждений России по данным Центра бюджетного планирования Петрозаводского ГУ

Позже Ф. Найт, изучая предпринимательство, выделял две основные группы рисков: 1) риски, которые грозят возможными потерями, но предсказуемые, следовательно, управляемые, в т.ч. страхуемые; 2) риски от событий, наступление которых нельзя оценить даже приблизительно, следовательно, их нельзя застраховать или снизить каким-либо образом. Сферу деятельности предпринимателей Ф. Найт связывал со второй группой рисков [5, с. 25–26]. Здесь важно подчеркнуть, во-первых, возможность и необходимость изучать и страховать риски первой группы, используя механизмы и фонды страхования и самострахования. Во-вторых, в управлении университетом учитывать то, что размер предпринимательского дохода зависит от предпринимательских способностей и умения учитывать неопределенность экономической ситуации и преодолевать риски второй группы. В-третьих, преодолению рисков способствует развитие и широкому использованию частно-государственного партнерства, о котором следует говорить в преддверии перехода к форме автономного учреждения.

По Ж.Б.Сэю, предприниматель особым образом соединяет факторы производства особым образом, используя информацию и опыт, принимает рискованное решение, организует производство товара или услуги, координирует факторы производства и управляет ими с целью получения прибыли [11, с. 624]. Ж.Б.Сэй подчеркивал творческий, экспериментальный, нешаблонный характер деятельности предпринимателя и делит прибыль предпринимателя на две части: прибыль от рискованного характера деятельности и прибыль от капитала. Этот подход в дальнейшем нашел свое развитие в теории и подтверждение в хозяйственной практике, поэтому для предпринимательского университета будут проявляться признаки предпринимательства: риск; новизна (экспериментаторство); координация ресурсов с целью получения выгоды, в том числе и, прежде всего, прибыли; творческая организация и управление производством научной продукции и образовательных услуг. Особо выделим один из признаков, который умалчивается, когда современные авторы пишут о предпринимательских университетах – поиск выгоды и стремление к получению прибыли. Несмотря на то, что предпринимательские вузы остаются некоммерческими организациями, реализованную возможность получения предпринимательской прибыли следует считать важным индикатором факта предпринимательского управления и его успешности.

И.Тюнен и Г.Мангольдт связывали предпринимательство со стремлением ввести некоторые новшества и получить от этого выгоды, с использованием новинок, нововведений. В настоящее время неотъемлемой функцией предпринимательства стала способность реализовать нововведения. Й.Шумпетер рассматривал создание новых комбинаций факторов производства, которые и являются нововведением, как новую производственную функцию и связывал предпринимателя с нововведениями, классифицировал процесс создания новых комбинаций (рис. 2). Он писал: «Производить – значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы. Производить нечто иное или иначе – значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил... осуществление новых комбинаций представляет собой особую функцию и привилегию людей, которых называют предпринимателями». [10, с. 72, 158, 177]. Отметим, что каждое из направлений, указанных на рис. 2 может быть использовано в предпринимательском управлении вузом.

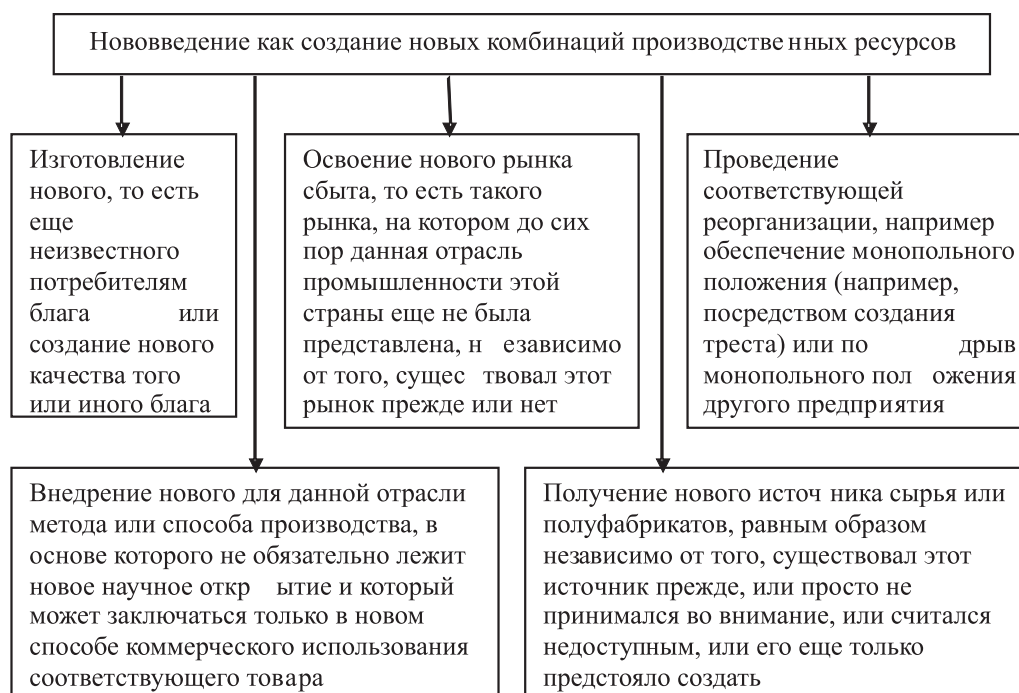


Рис. 2. Классификация направлений предпринимательства как процесса создания новых эффективных комбинаций производственных ресурсов

Й. Шумпетер уделял большое внимание динамике экономической системы, но первым поставил вопрос о различии роста в статической и динамической системах Дж.Ст.Милль, выделивший качественные факторы экономического развития [3, с. 8-12]. Вслед за ним Дж.Б. Кларк выделил пять факторов динамики национального хозяйства: увеличение численности населения; рост объемов капитала; улучшение методов производства; изменение форм организации производства таким образом, что менее производительные предприятия устраниваются, а более производительные выживают; изменение отраслевой структуры общественного производства, происходящее под влиянием всех предыдущих факторов [2, с. 72]. Все перечисленные факторы влияют на сферу образования и должны учитываться в предпринимательском управлении.

Рост экономики, идущий от увеличения населения и капитала, Й.Шумпетер связывал с ростом, а развитие – с качественными, а не только количественными изменениями и, прежде всего, с новыми комбинациями производственных ресурсов, которые осуществляют предприниматели. Идеи Ж.Б. Сэя и исследования Й.Шумпетера позволили рассматривать предпринимателя как:

- активно действующего на рынке хозяйственного субъекта, использующего информацию и знания к своей выгоде и прибыли путем осуществления новых комбинаций ресурсов, реализующего нововведения;
- субъекта, который пользуется авансированным капиталом и в этом смысле не несущего полного риска потерь (убытков);
- субъекта, вносящего в производственный процесс особый вид ресурса – предпринимательские способности или предприимчивость и создающего особые условия (фактор) экономического роста;
- центральный элемент социально-экономического прогресса общества и качественного роста (развития) предприятия и национальной экономики;
- человека обладающего специфическими чертами и мотивами поведения.

Все перечисленные элементы могут быть использованы для идентификации предпринимательского типа университета и в деле совершенствования структуры и методов управления вузом.

Приведенные известные теоретические положения важны для разделения понятий «инновационный» и «предпринимательский тип» университета. Поскольку инновационная функция присуща предпринимательскому типу поведения и является признаком выделения предпринимательства, то оправдано использовать термин «инновационный тип университета» или «инновационный университет», когда речь идет о процессах создания инноваций от зарождения идеи до ее практической реализации. Инновационный вуз должен разрабатывать и иметь в своем арсенале процессы, механизмы, технологии, в том числе закрепленные внутренними правовыми документами. Он должен иметь практические результаты действия инновационных процессов, механизмов и технологий, т.е. реализованные во внутренней и внешней среде инновации. Это, пожалуй, единственный признак, который позволяет выделять вуз «инновационного типа».

Вместе с этим практическое использование инноваций характерно для предпринимательства, поэтому отождествлять вуз с «предпринимательским типом» следует как по наличию инновационных процессов, механизмов и технологий и их результатам, так и наличию более широкого набора признаков предпринимательского поведения и управления, которые описаны выше. Оправдано говорить о предпринимательском управлении, стиле руководства и предпринимательской культуре, которые университету еще предстоит сформировать.

В ходе развернутой дискуссии по поводу понятия «предпринимательский университет» его содержание трактуют в двух направлениях:

- предпринимательский университет как вуз, обучающий предпринимательству;
- предпринимательский университет как субъект предпринимательской деятельности [4, с. 12].

Первое вряд ли стоит рассматривать всерьез, поскольку мы не выделяем исторический или физический тип университета только потому, что в нем обучают историков или физиков. Хотя в обоснование первого направления приводится довод, что обучение предпринимательству в этом случае подразумевает вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность, однако, это только слова, попытка выдать желаемое за действительное. Еще ни один вуз не предоставлял студенту возможность практически проявить свои предпринимательские способности (которые у него могут отсутствовать) и при этом рисковать чужим капиталом, реализовывать подготовленные кем-то к рыночному использованию инновации, вкладывать предоставленные деканатом или кафедрой финансовые средства на организацию производства товаров и услуг и т.п. Известны лишь факты (они достаточно многочисленны) привлечения студентов к выполнению отдельных элементов инновационных процессов, которые могут завершаться практической и коммерческой реализацией инноваций, а не только научными исследованиями и проектированием опытных образцов.

Второе толкование направление термина «предпринимательский университет» вполне обосновано и выделяет особые черты университета, которые связаны с предпринимательством в сфере образования и научной деятельности.

Как известно, предпринимательство делят на антрепренерство, направленное во внешнюю среду, и интрапренерство (внутрифирменное предпринимательство). Оба вида требуют создания особых методов и механизмов управления, часть из которых может быть построено по подобию апробированных в других отраслях, в том числе в промышленности.

Не следует забывать, что антрепренерство университета должно быть направлено на три сектора экономики: рыночный, общественный и некоммерческий, существующего за счет пожертвований, благотворительности спонсоров и добровольного неоплачиваемого труда.

Следует ожидать, что с преобразованием университета в автономное учреждение рыночный сектор будет занимать все большее место в структуре его деятельности и источниках финансирования.

Следует отметить, что для государственных университетов «освоение» предпринимательского типа поведения представляет достаточно большие трудности, в то время как негосударственные вузы, изначально лишенные бюджетного финансирования, научились конкурировать в рыночном секторе. Примеров тому может быть найдено много, например, НОУ ВПО «Северо-Кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий» существует уже более 20 лет.

Общественный сектор и государственное финансирование в современных условиях занимают важнейшее место в деятельности федерального университета и финансовом обеспечении. Велик объем заказов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, оплачиваемых госбюджетом. Университету необходимо укреплять свои позиции в этом секторе.

Некоммерческий сектор только начинает формироваться. Именно поэтому Программа развития университета предусматривает диверсификацию источников финансирования и создание базы для становления и развития эндаумента. Следовательно, одно из направлений антрепренерства должно создавать методы и механизмы эндаумента, применяемые во многих странах мира. П. Друкер посвятил одну из своих монографий методам и формам такой работы [1].

Интрапренерство необходимо развивать и широко использовать его плоды в программах модернизации университета. При организации интрапренерства в университете целесообразно применять морфологический анализ и известные классификации, которые могут помочь в выборе конкретных управленческих решений и форм реализации интрапренерства (табл. 1).

Таблица 1

Классификация функций интрапренерства [6, с. 88, 89]

Признак классификации	Наименование класса функций	Функция
По характеру и свойствам	Первичные:	инновационная; риска; организаторская.
	Вторичные: - дополняющие	– консолидирующая; – повышения производительности ресурсов, в том числе производительности труда; – проводника научно-технического прогресса; – совершенствования и реструктуризации микроэкономической системы;
	- функции-следствия в том числе интегративные	– экологизация микроэкономической системы; – выявления и ликвидации дефицита товаров и услуг; – улучшение результатов хозяйственной деятельности и повышения прибыльности (рентабельности) предприятия; – накопления капитала; – повышения образовательного уровня населения; – повышение экономической активности персонала; – реструктуризации экономики; – повышения жизненного уровня населения; – обеспечения экономического роста и устойчивого развития; – повышения эффективности производства и конкурентоспособности предприятия и товара; – селекции; – совершенствование этики бизнеса
По отношению к инновационному процессу	Функции инновационного процесса	– творца идеи; – оценки плодотворности идеи; – оценка потребности в ресурсах для реализации идеи; – определение возможных сроков коммерциализации идеи; – прогнозирование выгоды; – планирования проекта (включая бизнес-планирование); – инвестирование проекта; – реализация проекта (как процесс подготовки производства); – реализация нововведения; – оценка результатов проекта; использование производственных и рыночных преимуществ, получение выгоды и завершение финансового (инвестиционного) цикла внедрения как достижение полной окупаемости проекта и получение плановой прибыли или получение прибыли в плановые сроки.
По отношению к процессу подготовки производства	Функции процесса подготовки производства	– формулирование идеи в форме технического задания; – научно-исследовательские работы (как совокупность однородных функций); – опытно-конструкторские работы (как совокупность однородных функций); – технико-технологическая подготовка производства (как совокупность однородных функций); – подготовка персонала научно-исследовательские работы (как совокупность однородных функций); – создание опытного образца; – создание опытной партии; – оценка перспектив нововведения; – внедрение нововведения; – полномасштабное практическое (в том числе коммерческое) использование нововведения.

Как следует из таблицы, организовать интрапренерство достаточно сложно, но, прежде всего, необходимо позаботиться о формировании новой для университета предпринимательской организационной культуры. Это особенно сложно, поскольку для государственного вуза предпринимательство не только нехарактерно, но и конфликтно с его традиционными методами и структурами управления, законодательно закрепленной финансовой системой, культурой и традициями. Предпринимательство в вузе не может восприниматься и не воспринимается многими, если не большинством сотрудников, привыкших работать в рамках плановых заданий и гарантированной заработной платы. Но главная сложность заключается с тем, что предпринимательская культура – это фетиш, который используется только как модель описания желаемого поведения. В реальной хозяйственной практике существует органическая культура как некий сплав административной и предпринимательской культур [7] и необходимо найти гармоничное и эффективное сочетание этих взаимодополняющих друг друга культур, помня о том, что административная культура цементирует вуз жесткой организацией, а предпринимательская приносит хаос изменений и инноваций, но вместе они должны обеспечить выживание, рост и развитие университета.

Представленные, хотя и краткие, обоснования отношения авторов к «предпринимательскому типу» университета позволяют трактовать этот термин с общепринятых позиций экономической теории, а также сформулировать некоторые рекомендации, направленные на совершенствование его системы управления и модернизации научно-образовательной деятельности.

1. Университету необходимо развивать инновационные структуры, создавать и закреплять в правовом отношении инновационные процессы, регламентирующие отдельные стороны деятельности. Многие инновационные структуры уже созданы и большая их часть эффективна. В этом направлении могут быть успешно использованы технологии и структуры научно-исследовательского аутсорсинга [8], включая Мозговые центры и Центры превосходства (учебно-научно-инновационных центры мирового уровня). Инновационные процессы должны пронизывать науки и образование, а предпринимательство обеспечит практическую реализацию и коммерческое использование инноваций. Это позволит:

- повысить эффективность научного и образовательного процессов, создать условия для их широкой интеграции, в том числе путем развития учебно-научно-инновационных комплексов (департаментов);
- решить задачу создания конкурентоспособной на мировом уровне инновационной системы, развития научно-педагогических школ.

2. Оправдано использование в управлении методов оценки предпринимательских рисков и механизмов их страхования, в том числе в форме страхования и самострахования.

3. В условиях постепенной трансформации в автономное учреждение федеральному университету понадобится всемерно развивать частно-государственное партнерство, сохранять и усиливать свои позиции в общественном секторе экономики, но применять новые методы работы с государственными структурами.

4. Несмотря на успехи коммерческого направления образовательной деятельности, федеральному университету предстоит провести громадную работу по организации антрепренерства и интрапренерства, созданию и коммерческому использованию конкурентных преимуществ, которые позволят организовать поиск и практическое использование новых конкурентоспособных на мировом уровне направлений научной деятельности и подготовки специалистов.

5. Целесообразно активизировать работу по освоению некоммерческого сектора экономики, создать структурные элементы, методы и механизмы для привлечения средств населения, предприятий и организаций.

6. Разработать и настойчиво реализовывать планы формирования новой организационной культуры федерального университета, адекватной предпринимательскому типу управления и в необходимой мере поддерживающей антрепренерство и интрапренерство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Менеджмент в некоммерческой организации: принципы и практика: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 304 с.
2. Курс предпринимательства / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 439 с.
3. Милль Дж. Ст. Основы политической экономики и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. Т.3. М.: Прогресс, 1980. 448 с.
4. Перминова О. Трансформация государственного вуза: современные тенденции // Высшее образование в России, 2007. № 10. с. 10 – 16.
5. Предпринимательство в конце XX века / Дынкин А.А., Стерлин А.Р., Гулин И.В. и др. М.: Наука, 1992. 312 с.
6. Сербиновский Б.Ю. Организация интрапренерства на промышленных предприятиях / Б.Ю. Сербиновский, А.Н. Дулин, Н.Б. Аниконов. Ростов н/Д: Изд-во Сев.-Кавк. науч. центра высш. шк., 2003 – 214 с.
7. Сербиновский Б.Ю. Организационная культура: структура понятия и подход к измерению и моделированию / Б.Ю. Сербиновский, О.А. Кракашова. Ростов н/Д: Изд-во Сев.-Кавк. науч. центра высш. шк., 2002. 72 с.
8. Сербиновский Б.Ю. Научно-исследовательский аутсорсинг / Б.Ю. Сербиновский, Б.Б. Сербиновский, Т.Г. Гусенко; Юж. федеральный ун-т. Новочеркасск: Оникс+, 2007. 146 с. 9. Современные тенденции развития инновационно-предпринимательского университета: Сб. ст. / Под ред. В.Г. Захаревича. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 210 с.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455 с.
11. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. Т.3. М.: «Советская энциклопедия», 1979.

РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ФОРМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕФОРМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Бестаева И.М., Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, факультет повышения квалификации и переподготовки специалистов, заместитель руководителя программы подготовки управленческих кадров для народного хозяйства РФ (Президентская программа), e-mail: irina_bestaveva@list.ru

В статье рассматриваются проблемы реформирования отечественного высшего образования с позиций поиска инструментов рационального использования всех финансовых потоков. При этом важное значение отводится анализу совокупного спроса населения, в котором доля спроса на услуги высшей школы становится все более значимой. На основании все более устойчивого роста расходов населения на услуги высшей школы обосновывается целесообразность и эффективность формирования системы коммерческого дополнительного высшего профессионального образования.

Ключевые слова: *реформа высшего образования; финансовые ресурсы высшей школы; спрос на услуги образования; коммерциализация высшей школы; дополнительное высшее образование*

Коды классификатора JEL: I 21, I 28

Проблемы реформирования отечественной системы образования являются одними из наиболее diskutируемых практически во всех сферах общественной жизни. При этом все острее проявляется неудовлетворенность данными реформами и все активнее звучит призыв к усилению государственного воздействия.

В докладе Общественной Палаты [1] отмечены такие недостатки современного развития образования в нашей стране, как ресурсная необеспеченность образования; недостаточная согласованность основных целевых установок всех заинтересованных в образовании сторон; неравенство доступа к качественному общему образованию, возникающее еще при поступлении в школу, и многие другие. На основании этого делается вывод о том, что фактически профессиональное образование превратилось в часть цикла социального расслоения. Особенно беспокоит авторов доклада тот факт, что образование перестает выполнять важнейшие социальные функции: во-первых, функцию социального лифта для выходцев из малообеспеченных и малообразованных слоев населения; во-вторых, функцию по обеспечению территориальной мобильности.

Образование стало важнейшим системным инструментом социально-экономического развития. С такой постановкой вопроса сейчас практически никто не спорит. Однако, эффективное его развитие предусматривается преимущественно на государственной основе. На наш взгляд, это в определенной мере ведет к системному противоречию – социально-экономическая система развивается на рыночной основе, а ее важнейший инструмент – на государственной. Нисколько не умаляя роли и значения государственного воздействия, все-таки главный фактор развития образования должен все более переноситься на коммерческие структуры.

Вместе с тем, на наш взгляд, проблема сейчас заключается не столько в том, как перейти на двухуровневую систему высшего образования или кто сейчас важнее – бакалавры или специалисты, сколько в том, как сформировать новую систему общенационального образования в течение всей жизни. А это по своей сути совершенно разные постановки проблемы.

Фундаментальные тенденции развития современного общества, характеризующиеся процессами глобализации, интернационализации, интеграции, диверсификации, обострили проблему профессиональной адаптации человека в условиях быстроменяющейся социальной и организационно-экономической среды. Ежегодно в мировом хозяйстве, по оценкам западных исследователей, отмирает более 500 старых профессий и появляется более 600 новых. Если раньше базового высшего образования было достаточно на 20-25 лет практической деятельности, то сейчас оптимальный срок его эффективности составляет 5–7 лет, а в отраслях определяющих научно-технический прогресс всего 2–3 года [2]. Это обстоятельство вызывает у специалистов необходимость непрерывного совершенствования комплекса своих профессиональных знаний в течение всей своей трудовой деятельности.

Таким образом, создание многоуровневого непрерывного образования, отвечающего требованиям быстроменяющихся рынков труда, является сегодня актуальной проблемой гражданского общества. Поэтому мотивы именно гражданского общества должны стать основными в формируемом организационно-экономическом механизме предоставления образовательных услуг.

Образование, становясь важнейшей сферой новой экономики, представляет собой, с одной стороны, инфраструктурную отрасль, обеспечивающую кадровый потенциал ее пространственной диффузии, с другой стороны – постоянно увеличивающимся самостоятельным сектором экономики, конкурируя по мощности финансовых потоков и размерам добавленной стоимости с традиционными базовыми отраслями. Таким образом, человек в новой экономике, учитывая его знания, новые идеи и разработки, становится и источником, и проводником инноваций. А человеческий капитал всякой территории (страны, ее регионов и локальных образований), помимо традиционных функций экономического и социально-культурного развития, в XXI веке должен обеспечить выполнение инновационной функции устойчивого развития территорий.

Говоря о такой постановке проблемы необходимо учитывать, что официальная концепция долгосрочного развития российской экономики сориентирована на переход в ближайшее десятилетие к инновационной форме развития. Это потребует серьезной диверсификации отечественной экономики, которая воз-

можно только при условии, что основным системным фактором становления новой формы экономического развития станет отечественная высшая школа.

Соответственно самой системе высшего образования также предстоит ускоренно перейти на инновационный путь развития, активно адаптироваться к международной конкурентной рыночной среде по многим направлениям (рынки образовательных услуг различного уровня, труда, инновационных продуктов и т.п.). При этом, осуществляя кардинальное изменение содержания образовательного процесса и его структуры, одновременно необходимо преодолеть ситуацию, когда сформировавшееся предложение образовательных услуг высшей школы не соответствует предъявляемым потребностям со стороны общества и экономики.

Решение этих проблем в первую очередь зависит от размеров абсолютных расходов на высшую школу. Пока в нашей стране они значительно ниже зарубежных параметров – если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более двух тысяч долларов, то в Европе этот показатель уже приблизился к десяти тысячам, а в США – к двадцати тысячам. Этот финансовый разрыв становится сильнейшим фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики.

Вместе с тем, как уже отмечалось, размеры финансовых потоков, проходящие через систему высшего образования, в реальности являются достаточно большими. Так, например, по данным Министерства образования и науки РФ только вузы, подчиненные Рособразованию, получают за счет официальных внебюджетных поступлений совокупный объем денежных средств такой же, как и из федерального бюджета. Кроме того, по оценкам экспертов, третий бюджет примерно такого же размера поступает по «серым» и коррупционным схемам [3].

В дополнение к такому сложившемуся порядку вещей, надо брать в расчет, что в сфере сбережений населения в настоящее время формируется существенный фонд денежных средств, предназначенных для оплаты образования. Так, по данным Росстата и Института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, одной из явно преобладающих целей сбережений населения является получение высшего образования. На реализацию этой цели отводится до трети всех средств [4].

Особенность формирования российских сбережений заключается в том, что значимость сбережений на образование в субъективных оценках населения опередила даже такие традиционные выделяемые направления сбережений как лечение, «на черный день», крупные покупки для дома, особые случаи. Т.е., следует говорить о наличии устойчиво функционирующих факторов формирования платежеспособного спроса на услуги высшей школы. При таких потребительских предпочтениях платная основа образования будет способствовать более равномерному размещению образовательных учреждений по территории России – а это уже важный фактор межрегионального и территориального единства страны. Сформированная таким образом новая пространственная структура образовательной системы станет отражением реально оплачиваемых приоритетов населения, т.е., наиболее демократичной и практичной.

Аргументом за платные основы высшего образования является и факт того, что в настоящее время, по данным Минобрнауки, около шестидесяти процентов студентов обучается в стране на платной основе. В основном это студенты государственных вузов.

При этом стоимость платного образования стала определяться государственными вузами после того как налоговые органы установили требования, чтобы коммерческая оплата обучения в государственных вузах была не меньше аналогичных бюджетных расходов. Далее это противоречие формирующегося рынка услуг высшего образования стало обостряться – рост бюджетных расходов стал вызывать рост стоимости коммерческого обучения. И эта тенденция конкретно отражалась на расходах на обучение основного количества российских студентов.

Особенно резко противоречие стало обостряться с 2005 года, когда бюджетные расходы на высшее образование стали расти значительными темпами. В расчете на 1 студента в 2005 году приходилось 25,6 тыс. руб., в 2006 – 37,5 тыс. руб., а в 2007 году этот показатель достиг почти 55 тыс. руб. Ситуация, конечно, различается по регионам страны, но большая часть расходов населения на высшее образование приходится на столичные города – Москву и Санкт-Петербург, а также на Московскую, Тюменскую и Свердловскую области. На эти же регионы приходится и значительная часть бюджетных расходов на высшее образование.

Как показывает анализ бюджета, государство не сможет взять на себя повышенные расходы на высшее образование. Единственный выход (о чем свидетельствует и мировая практика) – активно привлекать средства населения. Т.е., главным организационно-экономическим инструментом должен стать тот, который в состоянии эти средства привлекать наиболее эффективно. Дело развития высшего образования становится, по сути дела, делом населения нашей страны, которое принимает на себя проблемы его финансирования. При этом, переломить тенденции развития образования и в особенности финансовую ситуацию необходимо в ближайшие несколько лет, иначе проигрыш на поле создания инновационной экономики будет неизбежен.

Формируемый таким образом рынок услуг высшей школы должен быть сориентирован на потребительские предпочтения населения. Именно эти предпочтения, выразившиеся в значительном увеличении доли расходов на услуги высшего образования (с 2,5 процентов в 1995 г. до 6,7 процентов в 2005 г.) в общих расходах на оплату услуг, а также в приоритете цели сбережений на образование (в том числе детей) среди общих целей формирования сбережений населением становятся главной гарантией возможности реального увеличения финансирования высшего образования. Россияне, таким образом, готовы принимать на себя материальную ответственность за получение высшего образования, т.е., сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях.

Согласно инициативному всероссийскому опросу, проведенному Всероссийским центром изучения общественного мнения 19–20 июля 2008 года, половина (49%) россиян считает, что для поступления в вуз необходимы деньги, треть (33%) – знания, а еще 14% опрошенных полагают, что необходимо иметь связи [5].

Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные счета для населения, на которые зачис-

лять причитающиеся каждому гражданину бюджетные средства на приобретение услуг высшего профессионального образования. Такая система станет более социально справедливой. Существующая ныне система получения платного или бюджетного образования оказалась дискриминационной, поскольку если человек поступает на платное обучение, то уже никакой государственной поддержки не получает вообще. Каждый должен иметь эту поддержку посредством государственного стимулирования спроса на услуги высшего образования, которые должны стать платными для подавляющего количества студентов. По мере обострения глобальной конкуренции и становления новой экономики роль ключевого фактора прироста человеческого капитала в системе профессионального образования играет дополнительное высшее профессиональное образование, обеспечивая наилучшие возможности приложения труда человека и формируя высшие адаптационные профессиональные свойства личности в постоянно обновляющейся инновационной экономике.

Здесь следует отметить терминологическое разнообразие в понятийном аппарате непрерывного образования, трактуемого в современном законодательстве Российской Федерации как дополнительное образование, ведущую роль в системе которого играет дополнительное профессиональное образование. Согласно российскому законодательству последнее представляет собой образование, направленное на непрерывное повышение квалификации, переподготовку специалистов и профессиональную переподготовку граждан в соответствии с дополнительными профессиональными образовательными программами, разработанными на основе квалификационных требований к профессиям и должностям, включающими в себя переподготовку специалистов (второе высшее образование), повышение квалификации, профессиональную переподготовку, стажировку и самообразование [6].

В настоящее время в 87 субъектах Российской Федерации функционирует более 1459 учреждений и структурных подразделений дополнительного профессионального образования. В их числе 19 академий повышения квалификации и профессиональной подготовки специалистов, 14 межотраслевых институтов повышения квалификации при вузах, 53 межотраслевых региональных центра повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов, 103 института усовершенствования учителей и врачей, 140 отраслевых институтов повышения квалификации, 80 курсов (школ) повышения квалификации министерств и ведомств, более 300 факультетов повышения квалификации руководителей и специалистов при вузах, 160 курсов и 92 отделения при образовательных учреждениях среднего профессионального образования, 27 учебных центров переподготовки военнослужащих, 56 учебных центров занятости [7].

Исследование развития российских региональных моделей дополнительного высшего профессионального образования свидетельствует о дуализме их развития: с одной стороны, происходит поэтапное внедрение в сферу национального образования принципов Болонского процесса, предполагающих процессную мобильность (зачетные единицы, образовательные кредиты, модульность образования) и многоступенчатость образования (бакалавр, магистр, специалист), а также применение единых стандартов оценки качества образования, с другой, – усиливается регионализация всех видов и форм дополнительного высшего образования, ведущая к углублению территориальной дифференциации и специализации дополнительного образования в типологически разных регионах России.

Регионализация сферы дополнительного высшего профессионального образования в России проявляется в трех взаимосвязанных тенденциях:

- приоритетной ориентации региональных образовательных комплексов на удовлетворение конкретных региональных потребностей на услуги высшего профессионального образования, переподготовку и повышение квалификации специалистов;
- в интеграции сети учебных заведений высшего профессионального образования как институционально (создание региональных систем университетского типа, поскольку в последние годы именно университетские центры заняли ведущее место в региональной структурной перестройке профессионального образования), так и предметно-содержательно (как правило, на региональном образовательном пространстве реализуются схожие по содержанию и уровню подготовки образовательные программы, что объясняется ограниченным числом профессорско-преподавательского состава региона);
- в снижении роли федерального уровня государственного управления дополнительным образованием и усилении влияния различных региональных структур государственно-общественного регулирования дополнительного образования. В этой связи можно говорить о региональных моделях управления дополнительного образования в типологически разных регионах России.

Дальнейшее активное развитие системы дополнительного высшего профессионального образования, особенно на региональном уровне, неизбежно окажет воздействие на совокупный спрос на образовательные услуги. Это позволит не только увеличить ресурсную базу высшей школы, но и значительно гармонизировать интересы всех участников, расширяя возможности доступа к качественному образованию всех слоев населения на любом возрастном этапе.

ЛИТЕРАТУРА

1. О высшем и послевузовском профессиональном образовании. Федеральный закон РФ от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ.
2. Образование и общество: готова ли Россия инвестировать в свое будущее? / Доклад Общественной Палаты Российской Федерации. М., 2007.
3. Теневой бюджет в российских вузах превышает 2 млрд. долларов. www.NEWSru.com.
4. Шейхелисманов Р. Региональная модель системы ДПО // Высшее образование в России. 2005. № 3.
5. VIII Всероссийская конференция по дополнительному образованию. Роль ДПО в повышении качества кадрового состава системы образования / Под ред. В.Л. Панкова. М., 2007.
6. http://isek.hse.ru/mon2_c001.html
7. <http://top.rbc.ru/society/30/07/2008/210694.shtml>.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008
Том 6
Номер 3
Часть 3

Сдано в набор 25.06.08. Подписано в печать 05.07.08.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45. Уч. изд. л. 47,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 22.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.